


LETTY YADIRA CEDEÑO ZAMBRANO
DIANA ISABEL ERAZO DELGADO
FÉLIX REINALDO PASTRÁN CALLES



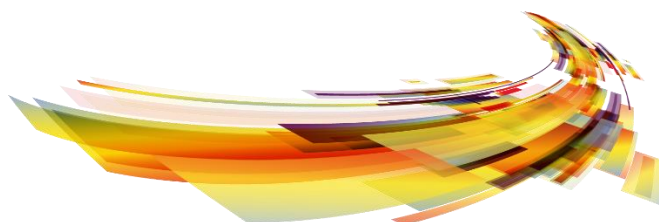
PLAN DE NEGOCIO PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA TIENDA DE
BICICLETAS QUE PROMUEVA LA CULTURA
DEPORTIVA EN PEDERNALES, ECUADOR



UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR INSTITUTO
PEDAGÓGICO DE BARQUISIMETO LUIS BELTRÁN PRIETO FIGUEROA
DIRECCIÓN DEL INSTITUTO-UNIDAD DE PUBLICACIONES

2022

Plan de Negocio para la Implementación de una Tienda de Bicicletas que Promueva la Cultura Deportiva en Pedernales, Ecuador



**LETTY YADIRA CEDEÑO ZAMBRANO
DIANA ISABEL ERAZO DELGADO
FÉLIX REINALDO PASTRÁN CALLES**



Barquisimeto, Venezuela

2022

Plan de Negocio para la Implementación de una Tienda de Bicicletas que Promueva la Cultura Deportiva en Pedernales, Ecuador

PUBLICACIÓN FINANCIADA Y EDITADA POR:
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR
INSTITUTO PEDAGÓGICO DE BARQUISIMETO "LUIS BELTRÁN PRIETO FIGUEROA"
DIRECCIÓN DEL INSTITUTO
UNIDAD DE PUBLICACIONES

Barquisimeto, Estado Lara, Venezuela
Primera Edición digitalizada
DEPÓSITO LEGAL No.: LA2022000462
ISBN: 978-980-7464-39-0
DOI: <https://doi.org/10.46498/upelipb.lib.0016>
©Unidad de Publicaciones UPEL- IPB
© FEDUPEL, Fondo Editorial UPEL



Barquisimeto, 2022
© Cedeño Zambrano, L.; Erazo Delgado, D. & Pastrán, F.
Editores
e-mail: publicacionesupelipb@gmail.com
+582512544186/2516298 +584245548801

CRÉDITOS

Edición General: Ph.D. Elba Ávila: Jefa de la Unidad de Publicaciones, UPEL IPB
Ilustración de Portada: Msc. Benito Loaiza
Diseño y Diagramación: Msc. Benito Loaiza, UPEL IPB, Venezuela
Revisión, Estructura y Estilo: Ph.D. Elba Ávila, UPEL IPB, Venezuela
Apoyo Técnico: Lic. Ana Gabriela Colmenares, UPEL IPB, Venezuela

El contenido del presente libro ha sido arbitrado por un comité científico nacional e internacional mediante el método doble ciego y apoyado en un riguroso instrumento de revisión formativa.
<https://investigacion-upelipb.com/instrumentos-de-arbitraje/>

Para referenciamiento del libro:

Cedeño Zambrano, L.; Erazo Delgado, D. & Pastrán, F. (2022). *Plan de Negocio para la Implementación de una Tienda de Bicicletas que Promueva la Cultura Deportiva en Pedernales, Ecuador*.
<https://doi.org/10.46498/upelipb.lib.0016>



Este libro está indexado en la Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento Científico REDIB

UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR (UPEL)

AUTORIDADES

Rector

Dr. Raúl López Sayago

Vicerrectorado de Docencia

Dra. Doris Pérez Barrientos

Vicerrectorado de Investigación y Postgrado

Dra. Moraima Estévez

Vicerrectora de Extensión

Dra. María Teresa Centeno

Secretaría

Dra. Nilva Liuval de Tovar

Directora de Publicaciones

Dra. María Eugenia Carrillo



INSTITUTO PEDAGÓGICO DE BARQUISIMETO (IPB)

AUTORIDADES

Director Decano

Dr. Nelson Silva

Subdirectora de Docencia (E)

Dra. María Elena Méndez

Subdirectora de Investigación y Postgrado

Dra. Mercedes Moraima Campos

Subdirector de Extensión

Dr. Oscar Chapman

Secretaría (E)

Dra. Norelvis Saturnini

Jefa de la Unidad de Publicaciones

Dra. Elba Ávila



LOS AUTORES

LETTY YADIRA CEDEÑO ZAMBRANO

Ingeniera en administración de empresas
Universidad Laica Eloy Alfaro De Manabí

letty1989cede@gmail.com

ORCID: 0000-0002-0125-5051

DIANA ISABEL ERAZO DELGADO

Ingeniera en administración de empresas
Universidad Laica Eloy Alfaro De Manabí

dianaerazo2408@gmail.com

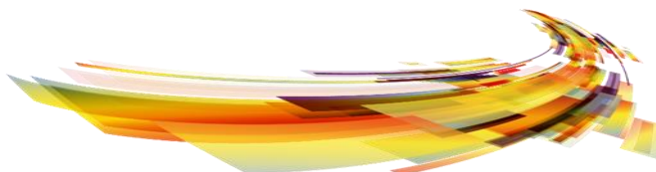
ORCID: 0000-0001-5168-624X

FÉLIX RICARDO PASTRÁN CALLES

Doctor En Cultura Latinoamericana Y Caribeña
Magister En Educación: Mención Enseñanza De La Geografía
Presidente De La Comisión De Investigación
Universidad Laica Eloy Alfaro De Manabí

felix.pastran@uleam.edu.ec

ORCID: 0000-0001-7046-8942

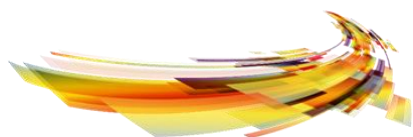


CONTENIDO

PRESENTACIÓN	1
CAPÍTULO I	3
ARGUMENTACIÓN PROBLEMÁTICA.....	3
CAPÍTULO II.....	8
RELATO TEÓRICO	8
Algunos estudios relacionados.....	8
Descripción referencial	11
CAPÍTULO III	23
PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO	23
Descripción de la Idea de Negocio	23
Misión.....	24
Visión	24
Valores empresariales	24
Cultura empresarial	24
Objetivo empresarial	25
Propuesta de valor	26
Modelo de negocio	27
Análisis DAFO.....	28
Estrategias	29
Investigación de Mercado (instrumento)	30
Segmentación del Mercado	31

Análisis de encuesta aplicada a habitantes del cantón Pedernales	35
Perfil de la Buyer Persona	47
Micro y macro entorno del marketing	48
Listado de los proveedores	51
Análisis competitivo (Porter)	51
Descripción del producto	53
Marketing Mix (Producto, Precio, Promoción, Plaza)	55
Estrategias de marketing mix	57
CAPÍTULO IV	60
ESTUDIO TÉCNICO	60
Descripción de las características de localización del negocio	60
Realización de un bosquejo del área de trabajo	61
Diagrama de procesos	63
Listado de máquinas, equipos y herramientas	64
Cálculo de los materiales, insumos y materia prima a utilizar en el proceso productivo	66
CAPÍTULO V	68
ESTUDIO DE ORGANIZACIONAL	68
Organigrama Estructural y Funcional	68
Funciones según las Responsabilidades de cada puesto	69
Previsión de Talento Humano	71
Estudio Legal y Societario	73
CAPÍTULO VI	77
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	77
Costo de producción por Unidad	77
Estructura del costo y gastos	78
Costos de producción	80

Gastos administrativos	81
Proyección De Ventas	84
Plan de inversión.....	84
Líneas De Financiamiento (créditos)	86
Flujo de caja proyectado (5 años)	92
CAPÍTULO VII	96
EVALUACIÓN FINANCIERA	96
CONSIDERACIONES FINALES	101
REFERENCIAS	105



PRESENTACIÓN

El presente libro reporta un proceso de investigación orientado al diseño de una propuesta de ejecución de una tienda de bicicletas, la cual también se aspira preste el servicio de alquiler de bicicletas en el cantón Pedernales, Ecuador. Esta iniciativa se fundamenta a que en la actualidad es notorio el uso de bicicletas en la población, por ello se desea fomentar la cultura deportiva de ciclismo, en toda la ciudadanía, cubriendo la necesidad de los pobladores y comprendiendo la situación actual del país, visto desde la viabilidad en crear una pequeña empresa dedicada a las ventas y alquiler de bicicletas, generando empleo en el cantón.

Por todo ello, se analiza el éxito de la pequeña empresa y sus ventajas competitivas, elaborando un análisis vital de las características de la empresa y las actividades que se desarrolla para adoptar las estrategias de crecimiento con la finalidad de ejecutar este emprendimiento en práctica, a través de los contenidos percibidos durante la carrera en la universidad, y para crecer como población activa en le economía local.

Para el desarrollo de la propuesta se consideraron los siguientes apartados: en primer lugar, se expone la argumentación problemática que contextualiza el estudio; en segundo término, se presentan algunos relatos

teóricos sobre la temática. Luego se expone el planteamiento estratégico de la propuesta, para dar paso a los capítulos donde se describen los estudios que sustentan el análisis de mercadotecnia, el estudio técnico, el estudio económico, y la evaluación financiera. Por última se finaliza con algunas reflexiones y cierre y recomendaciones sobre la ejecución factible de la propuesta.

Los autores



CAPÍTULO I

ARGUMENTACIÓN PROBLEMÁTICA

Hoy en día el deporte es considerado como un factor importante para el desarrollo óptimo del ser humano, en las grandes ciudades del Ecuador como Quito y Guayaquil existen espacios destinados exclusivamente para el esparcimiento y dentro de su plan de ordenamiento territorial se han contemplado la construcción de ciclo vías, ciclo rutas, entre otros.

Pese a ello, en el cantón Pedernales en Ecuador el cual cuenta con aproximadamente 75.510 habitantes según el Censo del INEC (2018), no se ha desarrollado una cultura deportiva sobre todo el uso de la bicicleta como medio de transporte. En el plan de ordenamiento territorial del cantón no se encuentra ninguna referencia con respecto a la construcción de un ciclo vía, ciclo ruta o cualquier otro elemento relacionado con el uso de medios de transportes alternativos.

En efecto, a pesar de que Pedernales no cuenta con ciclo vías, ni ciclo rutas, el presente trabajo pretende fomentar el uso de la bicicleta como medio de transporte para pasear y disfrutar de la playa del cantón y otros lugares turísticos, a través de un plan de negocio de alquiler y venta de bicicletas que se posicione como una alternativa recreativa y de fomento del deporte dentro del cantón Pedernales.

A tales efectos el estudio parte de la siguiente inquietud problematizadora: ¿Cómo beneficiará la Tienda de Bicicletas **PEDER-BIKE** al mercado y la cultura deportiva en Pedernales?. La respuesta a esta pregunta se abordó en atención a unos objetivos generales y específicos; con respecto al objetivo general se direccionó hacia: Proponer un Plan de negocio para la implementación de una tienda de bicicletas que promueva la cultura deportiva en Pedernales, en Ecuador. Mientras que los objetivos específicos atendieron las siguientes acciones investigativas: a) Diagnosticar el interés por el ciclismo en la ciudadanía pedernalina, b) Analizar los tipos de perfiles de ciclistas en Pedernales, c) Identificar las condiciones físico-naturales para la actividad ciclística en Pedernales, y finalmente, d) Desarrollar un plan de negocios para la creación de tienda de bicicletas y fortalecer la cultura deportiva en Pedernales.

La implementación de la Tienda de bicicleta pudiera ayudar a la desarrollar una cultura deportiva a través del fomento del ciclismo en el cantón Pedernales, ya que es un deporte que contribuye tanto a la población local como en la atracción de turistas, por cuanto el cantón es turístico, y

cuenta con playas extensas, la mejor gastronomía de Manabí, hoteles confortables, entre otros.

El ciclismo es un del deporte que más aceptación tiene entre adultos, jóvenes y niños, en la actualidad el uso de bicicletas se ha convertido en una gran demanda considerando que la sociedad está tomando conciencia de la importancia de hacer deporte y cuidar la salud. (Echeverria, 2015)

El ciclismo puede aportar de manera directa al turismo en el cantón Pedernales, provincia de Manabí (Ecuador), da vida a la ciudadanía que no han olvidado el día que el terremoto les cambio la vida, y en estos momentos se enfrentan a la pandemia, por lo que Pedernales es un sector que gira económicamente por el camarón y la pesca. Pero Pedernales ofrece buenos descensos verticales y subidas intensas a donde existen áreas, con acceso para realizar descensos en un solo día, tales como laderas, cerros, pavimento, donde ciclistas pueden llevar a cabo rutas espectaculares.

Es un hecho que Pedernales es un cantón turístico, que, con la implementación del club de ciclismo y alquiler de bicicletas, se da un giro a lo cotidiano que los turistas están acostumbrados cuando visitan el cantón Pedernales, para tener un eficaz éxito en incentivar la actividad del ciclismo, se firmara acuerdo con el sector hoteleros del cantón y Gad Municipal.

De allí que la propuesta busca crear una cultura deportiva y dinamizar la economía del cantón Pedernales, en la actualidad el ciclismo se ha convertido más que un deporte, sino en un cambio de estilo de vida, y medio de transporte, por ello, un nuevo plan de negocio visualizará la rentabilidad de la tienda de bicicletas, en los actuales momentos el ciclismo se está dando

de manera acelerada en el sector de Manabí; Pedernales cuenta con zona urbano y rural; en la zona rural consta con tres parroquias; Cojimíes que es paradisiaco con extensa playa de 35 kilómetros, 10 de agosto, situado en zona montañosa, y Atahualpa es una zona agroturístico montañosa y con un atractivo turístico, y al mismo tiempo se fomentando cultura de deporte en la ciudadanía y turistas.

La necesidad de crear una tienda de bicicletas que ofrezca este servicio de ventas, alquiler y club de ciclismo, al mismo tiempo, que permite ofrecer rutas en zonas extraordinarias y lugares turísticos, ya que en el cantón de Pedernales existen zonas extensas de playas, también cuenta con ríos y ruta para practicar el ciclismo.

La propuesta de implementar una tienda de bicicleta busca, mediante diferentes teorías básicas de mercadeo, y estudio de mercado determinar la aceptación de la ciudadanía del cantón Pedernales.

De acuerdo con lo analizado visualmente, en Pedernales no existe una tienda que ofrezca estos servicios, y teniendo en cuenta la expansión del uso de bicicletas en la población, elaborando un mapa conceptual de circuito ciclístico que incluyan rutas y competencias, con su respectivo acompañamiento de coach, se concientizara la cultura deportiva, convirtiendo el ciclismo en tendencia, siendo este un medio de transporte económico, saludable, eficiente y ecológico.

La metodología utilizada en el estudio fue de naturaleza exploratoria y descriptiva. Siendo que en la primera se trata asuntos pocos estudiados y específicos, en la segunda se trata de las características específicas del

producto, cumpliendo con el objetivo general de fortalecer la cultura deportiva, creando la tienda de bicicletas en el cantón Pedernales. Para ello se aspira utilizar como medio de obtención de datos encuestas y entrevista para determinar el nivel de aceptación y éxito de la empresa.



CAPÍTULO II

RELATO TEÓRICO

Algunos estudios relacionados

En el presente apartado se revisarán artículos relacionados con el tema y que se hayan realizados con anterioridad, entre ellos se destaca el estudio realizado por Herrera (2005), el cual se titula “propuesta para la implementación de bicicletas como medio de transporte y recreación en la Universidad tecnológica de Pereira Colombia”, para diseñar este estudio se analizaron las condiciones físicas y culturales que tienen relación con el uso de la bicicleta en la universidad. La metodología que se empleo fue de tipo cuantitativo – descriptivo, en donde a partir de la obtención de datos en cifras numéricas se describieron los resultados de la medición de las variables objeto de estudio. Como resultado se obtuvo que 30% de la población

encuestadas utiliza la bicicleta como medio de transporte, en cuento al apoyo de la idea un día sin carro los estudiantes universitarios apoyaron en un 90%, sin embargo, como medio de transporte para llegar a la universidad escogieron buses, taxis, motos, menos bicicleta.

El estudio concluye que los estudiantes no tienen preferencia por usar la bicicleta como medio de transporte para la universidad porque consideran que es muy dificultoso usarla, además no hay parqueaderos para las mismas en la universidad, otro considera que es un riesgo por los accidentes, finalmente un grupo considerable indica que el problema son las condiciones ambientales como el fuerte sol o las lluvias, sin embargo el 82% apoyan el realizar actividades recreativas usando la bicicleta pero no como medio de transporte cotidiano.

Otro estudio de características similares es el realizado por Garcés (2014), titulado “plan de empresa para la creación de rent a bike”, cuyo objetivo es elaborar un plan de empresas para la renta de bicicletas en la ciudad de Santiago de Cali utilizando herramientas y conocimiento obtenidos durante el programa académico. El estudio se caracterizó por ser de tipo cuantitativo, descriptivo, mediante el uso de la encuesta para recopilar datos que luego fueron analizados, redactados y que sirvieron de base para la creación del plan de empresa. Como resultado de la encuesta aplicada a 1067 personas de 18 a 59 años se obtuvo que el 80% no utiliza la bicicleta, ni como medio de transporte ni para hacer ejercicios o deporte. El 77% de los encuestados afirman que no tienen bicicletas, pero un 43% afirma que, si les gustaría alquilar una bicicleta, de igual manera un 33% de la población

encuestada indica que los beneficio y características que buscarían al alquilar una bicicleta son el precio, accesorios, la calidad, el servicio de guía y la garantía. Se finaliza puntualizando que después de analizar los contextos que influyen de manera directa o indirecta en la creación de la empresa, se determinó que es favorable la apertura, además la incidencia negativa de algunos resultados no tiene mayor influencia para comenzar con el servicio de alquiler y venta de bicicletas y sus accesorios.

Al igual que los dos estudios anteriores, el realizado por Cleto (2014), también tiene características similares, y se trata de crear un plan de negocios para la creación de una tecnotienda de bicicletas. El estudio metodológicamente tiene características cuantitativas, descriptivas, en donde a través de sondeos a la comunidad se obtuvieron datos números que después de ser representados en graficas estadísticas fueron analizadas y sirvieron como base para el presente estudio. Como resultado de la investigación se obtuvo que España es uno de los países más desarrollados en cuanto al servicio de alquiler de bicicletas, esto según el balance general de la bicicleta pública en España, siendo así el número total de bicicletas implantadas de 147 al 15 de agosto del 2011, de las cuales 135 estaban activas y 12 inactivas, es decir suspendidas temporalmente, actualmente este número se han incrementado gracias al sistema de las bicicletas eléctricas. Las ventajas que ofrecen estos servicios son sus reducidos precios, por los cuales se pagan cuotas anuales a precios bajos.

Se finaliza precisando que existe una oportunidad de negocio en una zona de Madrid donde no se espera tener una gran competencia en el servicio

de alquiler de bicicletas, que es la principal línea de negocio de la empresa, además el área escogida para llevar a cabo el proyector, el sector de Montecarmelo, cuenta con buenas comunicaciones viales, áreas adecuadas para montar bicicletas y diversas vías cíclicas en el alrededor. Además, se ha podido concluir indicando que existe un mercado potencial para desarrollar el negocio.

Descripción referencial

Dentro de este contexto se detallaron los aspectos más importantes de la empresa, fomentar la cultura deportiva, alquiler y venta de bicicleta, creación de club de ciclismo, creación de ruta.

El ciclismo

Deporte que incluye distintas modalidades y disciplinas que tienen en común la utilización de la bicicleta, los ciclistas están considerados como deportistas especialmente esforzados, capaces de soportar altos grados de sufrimiento, tenaces, valerosos y están necesitados de las mejores virtudes derivadas del compañerismo para poder alcanzar sus fines personales o colectivos.

El ciclismo es el nombre con el cual se identifica a varios tipos de deporte en los cuales se hace uso de la bicicleta. Es una actividad muy popular, la cual ha alcanzado fama mundial a tal punto que se lo ha logrado incluir dentro de los juegos olímpicos. El deporte del ciclismo tuvo su origen

en el año de 1890, sin embargo, la bicicleta tiene su origen mucho más antiguo en China, India y Egipto, se deriva directamente del celerífero, la cual es era una barra con dos ruedas de madera y que se impulsaba por los pies de quien lo montaba. Pero la bicicleta como hoy la conocemos se completó luego de muchas mejoras en 1865.

Una derivación del ciclismo es el de ruta, el cual es un deporte que exige fuerza y práctica a quienes lo realizan, esto ocurre por el sacrificio que requiere esta actividad, por esta razón los participantes requieren de preparación física día a día, al igual que necesita constancia y conocimientos exactos de parámetros fisiológicos y psíquicos para su preparación.

Las diferentes pruebas que conforman los niveles de práctica del ciclismo de ruta lo hacen complejo, dentro del ámbito netamente competitivo es muy selectivo, es un deporte que requiere grandes exigencias físicas, psicológicas en el cual el objetivo es alcanzar el triunfo.

Ventajas de la bicicleta como medio de transporte

Existen algunas ventajas comparativas de la bicicleta en relación a otros medios de transporte tradicionales, especialmente los motorizados, entre los cuales se destacan los siguientes:

- Eficiencia energética y de desplazamiento: estableciendo la relación entre la energía utilizada y la distancia recorrida, la bicicleta se ha constituido en el medio de transporte más eficiente desde el punto de vista energético. En referencia a la

- construcción de un vehículo motorizado la bicicleta requiere menos energía que la utilizada en fabricar un coche de motor.
- Contaminación y ruido: el utilizar la bicicleta o el ir a pie, emite cero contaminantes por lo que fomentar su práctica para sustituir el uso de vehículos que si contaminan tiene un inmediato efecto beneficioso sobre la salud pública.
 - Salud: En cuanto a la salud, existen varios estudios los cuales corroboran que tanto ir a pie como en bicicleta de manera regular mejora la salud general, reduce el riesgo de enfermedades cardiovasculares, y también ayuda en la prevención y control de problemas físicos como la osteoporosis, la diabetes, la obesidad y algunos tipos de cáncer.
 - Costos: Es un medio de transporte bastante asequible para la gran mayoría de la población, desde el punto de vista del usuario la adquisición y mantenimiento de una bicicleta supone un costo de 30 – 40 veces inferior al de los vehículos motorizados, además no requiere combustible para su funcionamiento.
 - Rapidez: tomando como referencia las interrupciones o disminuciones del ritmo de pedaleo derivada de los cruces y otras circunstancias del tráfico, las velocidades propias de las bicicletas en medio urbano pueden rondar los 15 – 20 Km/h.
 - Autonomía y comodidad: se constituye en un medio de transporte de fácil manejo, asequible para la gran mayoría de la

población y apto para la totalidad práctica de condiciones físicas y de cualquier edad, además ofrece un alto grado de autonomía en los desplazamientos.

- Ocupación de espacios: La bicicleta es más eficaz en el uso y distribución de espacios públicos. Su uso precisa una menor ocupación del espacio por infraestructuras que los vehículos motorizados, demandando menores gastos colectivos derivados de la construcción y conservación de la infraestructura y de la regulación de la circulación.
- Descongestionamiento y revitalización del entorno urbano: El uso de la bicicleta contribuye enormemente en la descongestión del tráfico motorizado sobre todo en los centros de las ciudades.
- Síntomas de progreso y calidad de vida: El impulso y utilización de la bicicleta se traduce como sinónimo de progreso tal como lo demuestra su impulso y utilización en entornos europeos. El uso de la bicicleta proporciona una mejor calidad de vida, no solo por la mejora de la problemática medio ambiental, sino por la posibilidad de un mayor disfrute de la ciudad y del entorno, tanto para el usuario de la bicicleta como para el resto de sus habitantes.

Tipos de bicicletas y sus características

La empresa PederBike, ofrecerá el servicio de alquileres de bicicletas de carretera, trekking, para niños, entre otras. El usuario podrá contar con una amplia oferta a su disposición; también se le facilitará la información necesaria sobre cada uno de los tipos de bicicletas y las adecuaciones de cada una a los diferentes terrenos.

A pesar de que al comienzo se contará con mayor o menor stock de bicicletas, según la demanda se ajustará la cantidad de bicis que la empresa disponga para el alquiler y, además se realizarán incorporaciones constantes de nuevas y novedosas bicicletas que vayan saliendo al mercado.

A continuación se detallan los tipos de bicicletas que PederBike ofrecerá a los habitantes del cantón Pedernales:

- a) Mountain Bikes gama baja
- b) Mountain Bikes gama media
- c) Mountain Bikes gama alta
- d) Bicicleta de carretera
- e) Bicicleta de paseo
- f) Bicicleta de trekking
- g) Bicicleta plegables
- h) Bicicletas para niños
- i) Bicicletas eléctricas

Mountain Bike gama baja

Las bicicletas de montaña (Figura 1), son diseñadas para ir por caminos o sendas no asfaltadas. Por ello, suelen venir equipadas con elementos y componentes aptos para circular por montaña como amortiguadores. Además, esta gama se caracteriza por tener unas calidades más bajas que las de otras gamas. Los frenos, la amortiguación y los cambios serán más básicos que los de media o alta gama. Además, se montarán con ruedas de 26” ya que son las de menor coste. No obstante, estos modelos serán los más económicos de entre las bicis de montaña.



Figura 1. Modelo de bicicleta Mountain bike gama baja

Mountain Bike gama media

Son bicicletas principalmente utilizadas para caminos y sendas no asfaltadas de una calidad superior a las anteriores. Los frenos, la amortiguación y los cambios son mejores que las de gama baja sin llegar a ser los de mayor calidad del mercado. En esta gama también se ofrecerán bicis montadas con ruedas de 27,5” y 29” ante la creciente demanda de éstas en los últimos años. Son bicis más caras que las de gama baja anteriormente

vistas y su precio se sitúa en una posición intermedia en el mercado (Figura 2).



Figura 2. Modelo de bicicleta Mountain bike gama media

Mountain Bike gama alta

Se trata de una bicicleta de alta calidad y equipada con los mejores componentes apta para los caminos más complicados. Los frenos y los cambios son de las gamas más superiores que se pueden encontrar en el mercado y la amortiguación es doble (delantera y trasera). Se montarán con ruedas de 26" y la variedad será inferior a las de otras gamas de Mountain Bike. El precio de las bicicletas de esta gama se encuentra entre los más altos del mercado (Figura 3).



Figura 3. Modelo de bicicleta Mountain bike gama alta

Bicicleta de carretera

Las bicis de carretera (Figura 4), están diseñadas para circular por sendas asfaltadas y son utilizadas en todas las competiciones de ciclismo en ruta debido a las elevadas velocidades que se pueden alcanzar con ellas. Estas bicicletas se caracterizan por tener ruedas delgadas y cuadros muy ligeros para que la bici pese lo menos posible. Por ello, muchas bicis de carretera llevan cuadros de fibra de carbono en vez de aluminio por su ligereza. Además, estas bicicletas suelen ir montadas con ruedas de 28” aproximadamente y los frenos suelen ser de zapata debido al elevado peso de los frenos de disco.



Figura 4. Modelo de bicicleta de carretera

Bicicleta de paseo

Las bicicletas de paseo (Figura 5), son bicis urbanas ideales para ir por ciudad. Se caracterizan por su comodidad con un manillar muy alto con el objetivo de ser confortable y con pocas velocidades ya que no están fabricadas para competir, sino para pasear por sendas asfaltadas y favorables, principalmente llanas.



Figura 5. Modelo de bicicleta de paseo

Bicicleta de Trekking

La bicicleta de trekking o híbrida es una derivación de las bicicletas de montaña diseñadas para tanto para el ciclismo urbano como para el campo. Su cuadro combina características de la bicicleta de carretera y la de montaña y suelen estar montadas con ruedas de 28" pero sus cubiertas son menos anchas que las de MTB. En general, son menos pesadas que estas últimas y sus componentes no son tan resistentes (Figura 6).



Figura 6. Modelo de bicicleta Trekking

Bicicletas plegables

Las bicicletas plegables (Figura 7), se caracterizan por poderse doblar obteniendo un tamaño más compacto al incorporar bisagras o codos. Por lo general, este tipo de bicis montan ruedas pequeñas de 20” aproximadamente para ocupar poco espacio. Gracias a su reducido tamaño cuando se pliegan, pueden ser transportadas y guardadas con facilidad. El tamaño de estas bicis (desplegado) es menor que el de las bicicletas convencionales, aunque se caracterizan por tener el asiento y el manillar muy alto.



Figura 7. Modelo de bicicleta plegables

Bicicletas para niños

Las bicis para niños son modelos de Mountain Bike (Figura 8), de un tamaño muy reducido apto para ser utilizada por niños. Las tallas suelen ser de 8” a 10” (menores que XS) según la edad para la que estén diseñadas estas bicicletas infantiles. Normalmente tienen pocas velocidades o una única velocidad y el tamaño de las ruedas oscila entre 14” y 20”.



Figura 8. Modelo de bicicleta para niños

Bicicletas eléctricas

Las bicis eléctricas o e-bikes (Figura 9), tienen un motor eléctrico acoplado en alguna parte de la bicicleta para ayudar al avance de la misma. La ayuda del motor se puede realizar de manera proporcional a la pedalada o se puede controlar según la fuerza que el ciclista desee. Además de las bicicletas eléctricas de serie, cualquier otra bici se puede convertir en eléctrica mediante un kit que se acopla a la misma y, en el servicio de taller de PederBike, se ofrecerá este servicio de instalación del kit a todos aquellos clientes que lo deseen. Cualquier tipo de bicicleta puede ser eléctrica, desde bicicletas de carretera hasta bicicletas de trekking.



Figura 9. Modelo de bicicleta eléctrica



CAPÍTULO III

PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

Descripción de la Idea de Negocio

PEDER-BIKE, es una empresa que se encuentra dedicada a la venta y alquiler de bicicletas, al mismo tiempo un club de ciclismo para los aficionados al deporte, fomentando la cultura. En el cantón Pedernales se empieza a visualizar la tendencia de ciclismo en niños, jóvenes, adultos y adultos mayores.

El presente trabajo nace de la necesidad de emprender y generar una cultura deportiva en el cantón Pedernales, provincia de Manabí la empresa se dedicará al alquiler y venta de bicicleta, así como a la implementación del club **PEDER-BIKE**, de esta forma se promoverá el deporte invitando a los habitantes a medir su rendimiento deportivo y a crear mejores condiciones

de vida a través de la práctica del ciclismo de montaña, de ruta y carraras de competencias dentro del cantón Pedernales.

Misión

Crear una tienda que ofrezca un excelente servicio en venta y alquiler de bicicletas, así como la creación de un club de ciclismo, que fomente la cultura deportiva; por este motivo surge el compromiso de dar a nuestro cliente una buena calidad del servicio que contribuya a mejorar su estado de salud y a cuidar el medio ambiente.

Visión

Ser la empresa más reconocida en alquiler y venta de bicicletas de calidad y un servicio óptimo, fomentando la cultura deportiva y turística en el cantón Pedernales.

Valores empresariales

Integridad: Respetar y ser Honesto son valores muy importantes en nuestra compañía.

Calidad: Proporcionar un producto y servicio garantizado a cada uno de los clientes.

Respeto Ambiental: Proteger el medio ambiental buscando los aspectos necesarios.

Cultura empresarial

Pretendemos convertir la ruta de ciclismo de montaña (MTB) más que un deporte, sea divertido, donde se combina playas, ríos, geografía desafiante

y pasajes de ensueño, ruta familiar, son la mezcla perfecta, para juntar todo y convertir el ciclismo en la mejor elección.

La cultura empresarial de Peder Bike se consolida desde los valores y principios éticos que son la base fundamental de la empresa, estará basada en.

- a) Trabajo en equipo y atención de calidad priorizando siempre la generación de experiencias únicas.
- b) Disciplina y orden en todas las áreas de trabajo
- c) Compromiso con los clientes
- d) Excelencia en servicios
- e) Amabilidad con los clientes
- f) La innovación Como herramienta de progreso

Objetivo empresarial

- a) Ser reconocidos como la mejor opción en servicios alquiler y venta de bicicletas en el cantón Pedernales al cabo del primer año
- b) Posicionarse como el primer negocio (completo) y más buscados de alquiler y venta de bicicletas en redes sociales al cabo del primer año.
- c) Mantener un nivel de satisfacción de la clientela en un 70% al cabo del primer año.
- d) Incrementar el portafolio de productos y servicios para diversificar las alternativas en servicios de alquiler y venta de bicicletas, así como también de un servicio de guía que estén disponibles para nuestros

- clientes a partir del segundo año de funcionamiento.
- e) Obtener un crecimiento porcentual de doble dígito (20%) en ventas al segundo año de funcionamiento.
 - f) Ser financieramente rentable.

Propuesta de valor

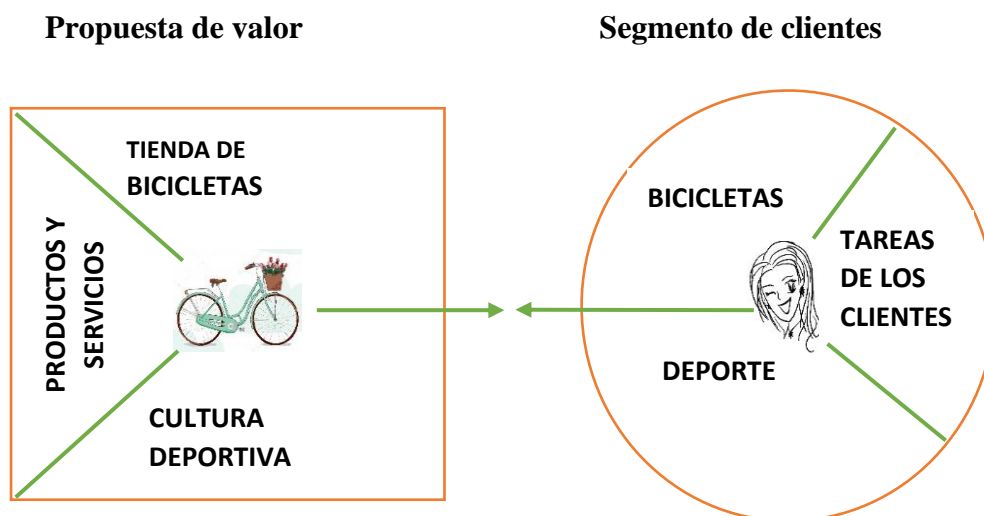






Figura 10. Modelo propuesta de valor

Modelo de negocio

Tabla 1. Modelo del negocio

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> - Viziclub - Socios Hoteleros - Banco Pichincha 	<ul style="list-style-type: none"> - Prestación de servicio. - Publicidades en redes y radio local. - Organización de ciclo paseos. - Vallas Publicitarias - Organización de <p>RECURSOS CLAVE</p> <p>Maquinaria: Bicicletas, accesorios, etc Personal capacitado. Recursos economicos</p>	<p>PEDER-BIKE, es una empresa que se dedicara a la venta y alquiler de bicicletas, al mismo tiempo un club de ciclismo para los aficionados al deporte, fomentando la cultura. En el cantón Pedernales se empieza a visualizar la tendencia de ciclismo en niños, jóvenes, adultos y adultos mayores</p> 	<p>Atencion de Calidad. Vínculo directo con el club de ciclismo. Apoyo de conocimiento.</p> <p>CANALES</p> <p>Redes sociales. Radio Local</p> 	 <ul style="list-style-type: none"> - Todo tipo de clientes. - Desde 8 años hasta la tercera edad.
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>Costos Fijos: Salarios. Mantenimiento, Publicidad. Costos Variables: M.P, Servicios Basicos, Impuestos, creditos. Economía a Escala: Incrementos de ventas Economía de Alcance: M.P. Accesorios .</p>		<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <p>Los ingresosos seran por venta de bicicletas y accesorios, seran registrado mediante un sistema contable , ya sea por efectivo, transferencias bancqarias o cheques. Todos los ingresos se contribuoran para inversion y desarrollo de la empresa.</p>		

Análisis DAFO



Figura 10. Análisis DAFO

Estrategias

Marketing Mix 4p

Tabla 2. Marketing Mix

PRODUCTO	PRECIO
<p>PEDER-BIKE, busca fomentar el deporte, teniendo una gran variedad de Bicicletas para satisfacer a todos sus clientes.</p>	<p>Los precios serán accesibles para todos los clientes, debido a que en el mercado hay de todas las marcas.</p>
PLAZA	PROMOCIÓN
<p>Las bicicletas estarán disponibles en el local del negocio tanto para la venta como para el alquiler, también se venderán accesorios para reparación y mejoras de la bicicleta.</p>	<p>Las promociones serán para los miembros del club PEDER BIKE lo que logrará atraer a más miembros. Las Ofertas serán por temporadas a través de la página Web, en redes sociales como Facebook, WhatsApp.</p>



CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE MERCADO

Investigación de Mercado (instrumento)

Tabla 3. Investigación de mercado

Definición	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos	Técnicas
Para Xisco (2012) la oferta se denomina a la cantidad que se desea vender de un determinado bien, producto o servicio.	Oferta	Número de establecimientos ubicación y horarios de atención	Cuestionario	Encuesta
Se denomina servicio al conjunto de actividades, beneficios o satisfactores que se ofrecen por las ventas o que se suministran en relación a las ventas (Duque, 2005).	Servicio	Tipos de servicios precios, promociones	Cuestionario	Encuesta
El personal es el conjunto de	Personal	Personal capacitado	Cuestionario	Encuesta

principios que procuran la mejor selección, educación y organización de los servidores de una organización (Alfaro, 2012).

Es la cantidad que desea comprar de un determinado producto o servicio dentro de un periodo determinado (Xisco, 2012).	Demanda	Alquiler de bicicletas Venta de bicicletas Accesorios	de de	Cuestionario	Encuesta
--	---------	---	----------	--------------	----------

La empresa es la unidad de organización dedicada a actividades industriales, comerciales, mercantiles o de prestación de servicios con fines de lucro (Sánchez, 2015).	Tipo de empresa	de Constitución Estructura organizacional Plan estratégico presupuesto		Cuestionario	Encuesta
--	-----------------	--	--	--------------	----------

Fuente: elaboración propia.

Segmentación del Mercado

La segmentación de mercado consiste en la identificación de los habitantes que serán nuestros posibles usuarios o consumidores del servicio o bien que se oferta. Para dar inicio en la actividad de la empresa, se ha seleccionado el Cantón Pedernales, por su nivel turístico y movimiento local del mercado.

La segmentación del mercado nos permite identificar a los posibles compradores e integrantes del Club de PEDER-BIKE.

- a) **Geográfico:** el mercado es dividido en unidades geográficas, como país, estados, ciudades, barrios, clima, relieve, etc.
- b) **Demográfico:** Los consumidores son clasificados llevando en consideración variables como: edad, sexo, grado de instrucción, ingresos, estado civil, religión, profesión, etc.
- c) **Psicográfica:** El consumidor es clasificado de forma más subjetiva, en ese caso, son relevantes los factores como: valores, actitudes, deseos, opiniones, personalidad, estilo de vida.
- d) **Comportamental:** El mercado es segmentado de acuerdo con las características del comportamiento de los consumidores ante la compra.
- e) Son observados: ocasión de la compra, frecuencia de la compra, fidelidad de consumo, grado de uso, modo de utilización.

Tabla 4. Segmentación de mercado

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICO	Manabí- Cantón Pedernales. Población 75.510 Habitantes. Densidad 43,83. Clima verano corto, Invierno Corto, con temperatura generalmente 22° C y no sube a más de 31° C.	SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA	El 50% de la clase social es Alta. El 25% de la clase social es Media. El 25% de la clase social es baja.
SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA	Adultos Hasta los 80 años. Jóvenes desde los 18 años en adelante. Niños desde los 9 años en adelante.	SEGMENTACIÓN DEL COMPORTAMIENTO	Personas que les gusta pasear y hacer deporte

Fuente: elaboración propia.

Población

Según lo manifestado por Árias, Villacís y Miranda (2016), la población es el total de elementos o individuos con características similares sobre los cuales se va a investigar y que se convertirán en la base para obtener la muestra. En referencia a lo indicado, se consideró la base de datos de Ecuador en cifras (2018), en donde se indica que la población de cantón Pedernales es de aproximadamente 75.510 habitantes, esta cantidad de individuos servirá de referencia para el cálculo de la muestra con la que se trabajará en la presente investigación.

Cálculo de la muestra

n= tamaño de la muestra
z= nivel de confiabilidad
p= probabilidad de ocurrencia
q= probabilidad de no ocurrencia
E= error de estimación
N= tamaño de la población

PARÁMETRO	VALOR
N	75.510
Z	1,96
q	0,5
P	0,5
e	5%

Fórmula:

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

$$n = \frac{75510 * 1,96^2 * 0,50 * 0,50}{0,05^2 * (75510 - 1) + 1,96^2 * 0,050 * 0,50}$$

$$n = \frac{52945}{138,78}$$

$$n = 382$$

Análisis de fiabilidad

Para estudios conclusivos el Alfa de Cronbach mayor a 0,7 es considerado de una magnitud alta y se obtuvo como 0,908, el cual indica que la escala aplicada es consistente y no posee errores aleatorios.

Análisis de validez

Se demuestra que el coeficiente de correlación (R) de las variables de estudio es de 0,848, superior a 0,7, el cual demuestra que el instrumento es válido debido a la ausencia de errores aleatorios.

Análisis de encuesta aplicada a habitantes del cantón Pedernales

Pregunta 1. Indique cuantos años tiene usted.

Tabla 5. Edad de los encuestados

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Entre 8 a 15 años	87	23%
Entre 16 a 25 años	35	9%
Entre 26 a 35 años	120	32%
Entre 36 a 45 años	93	24%
48 años o más	47	12%
TOTAL	382	100%

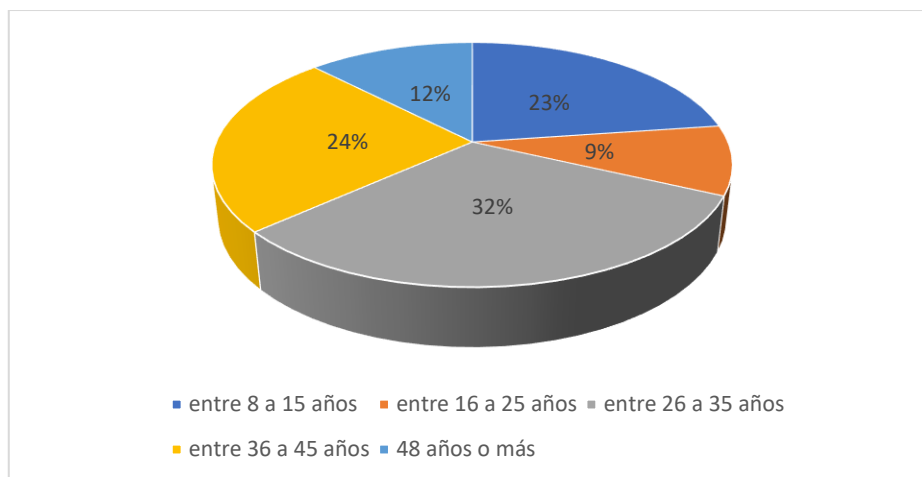


Figura 11. Edad de los encuestados
Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

En la figura 11, se evidencia los resultados de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón Pedernales, al respecto se resalta que la mayoría de los encuestados 32% (120 personas), tiene entre 26 y 35 años de edad; el 24% (93 personas), se encuentra entre los 36 a 45 años; el 23% (87 personas), está entre los 8 y 15 años; mientras el 12% (47 personas), tiene más de 48 años; finalmente el 9% (35 personas), tiene entre 16 y 25 años de edad. Los resultados evidencian que la mayoría de la población consultada pertenece al grupo de jóvenes adultos.

Pregunta 2. ¿Usted practica ciclismo?

Tabla 6. *Práctica de ciclismo*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	97	25%
No	285	75%
TOTAL	382	100%

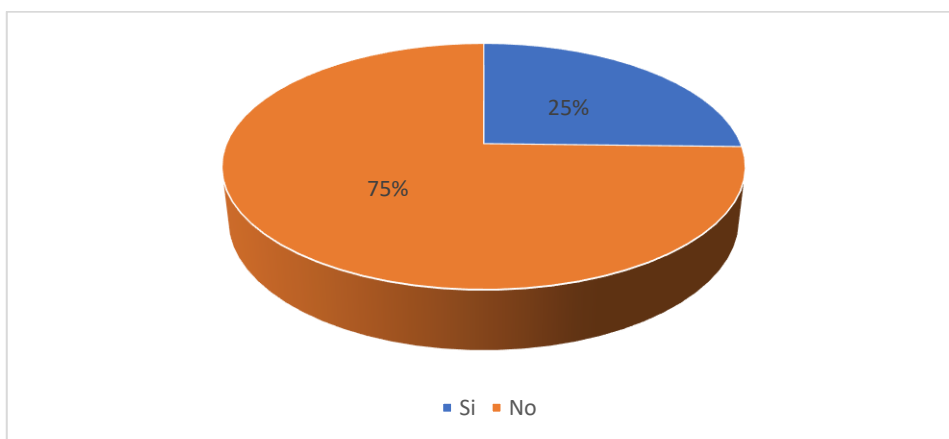


Figura 12. *Práctica de ciclismo*
Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

En cuanto a si la población consultada practica el ciclismo, la figura 12, presenta los siguientes resultados, el 75% (285 personas), afirma que no practica el ciclismo como deporte, a diferencia de un 25% (97 personas), que indica todo lo contrario. Los datos obtenidos evidencian que en Pedernales los habitantes no tienen la costumbre de utilizar la bicicleta para realizar actividad deportiva como el ciclismo.

Pregunta 3. ¿Cuántas veces a la semana practica Ciclismo?

Tabla 7. Días en que practica el ciclismo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Lunes a viernes	63	16%
Sábados y domingos	319	84%
TOTAL	382	100%

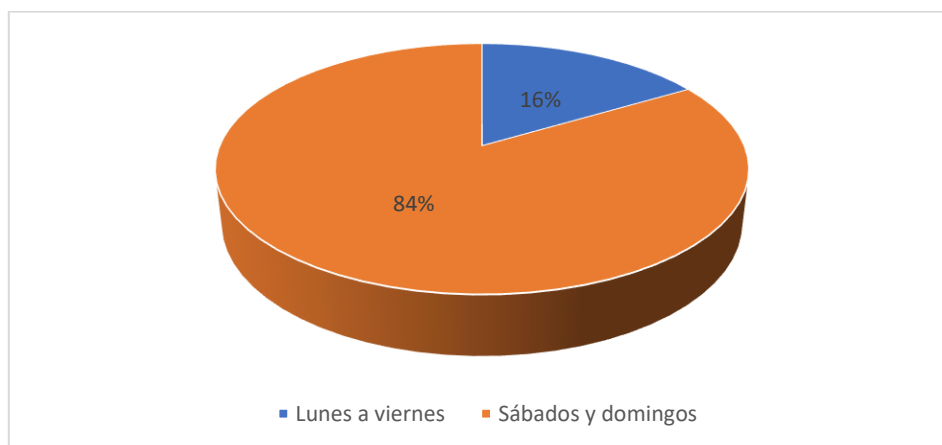


Figura 13. Días que practica el ciclismo
Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

De los pocos habitantes que afirmaron practicar el ciclismo como deporte, el 84% (319 personas), de los encuestados indican que realizan esta actividad los sábados y domingos; el 16% (63 personas), la realiza de lunes a viernes. Estos resultados determinan que los fines de semana son los días en que las personas tienen más tiempo para llevar a cabo actividades deportivas, esto se debe a las actividades laborales y familiares que no les da tiempo de hacerlo regularmente.

Pregunta 4. ¿Qué tipos de Bicicletas utiliza?

Tabla 8. Tipos de bicicletas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Bicicleta eléctrica	56	15%
Bicicleta de paseo	87	23%
Bicicleta de carrera	35	9%
Bicicleta de montaña	7	2%
Ninguna	197	52%
TOTAL	382	100%

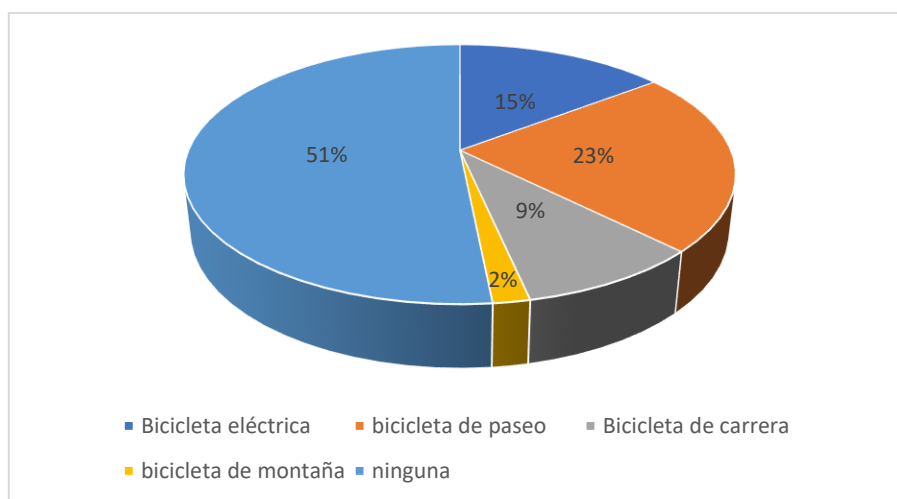


Figura 14. Tipos de bicicletas
Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

Los resultados de la figura 14, indican las preferencias que las personas tienen por los tipos de bicicletas según sus necesidades, el 51% (197 personas), no tiene ninguna preferencia, el 23% (87

personas), prefiere las bicicletas de paseo; el 15% (56 personas), les gusta las bicicletas eléctricas; el 9% (35 personas), les atrae las bicicletas de carrera, finalmente el 2% (7 personas), tiene preferencia por las bicicletas de montaña. Existe un porcentaje alto de la población que no les atrae el uso de la bicicleta lo que hace importante el poder determinar las razones de esta afirmación.

Pregunta 5. ¿Cuál es el motivo por el que usted practica ciclismo?

Tabla 9. Motivo de practica ciclismo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Salud	173	45%
Hobby	89	23%
Atleta	120	31%
TOTAL	382	100%

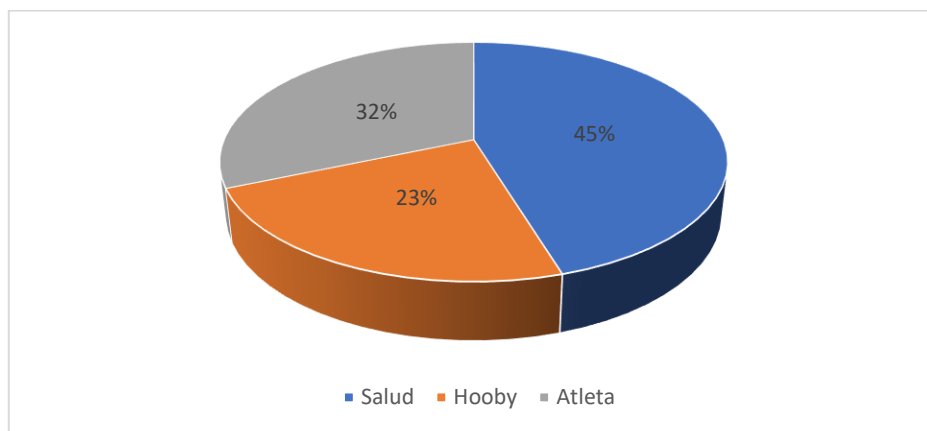


Figura 15. Motivo de práctica
Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

En la figura 15, se evidencia los motivos por los cuales las personas encuestadas manifiestan que practicarían el ciclismo, el 45% (173 personas), lo haría por salud; el 23% (89 personas), por hobby, mientras el 32% (120 personas), practicaría el andar en bicicleta como una actividad atlética. Los datos evidencian que la mayoría de los habitantes encuestados les preocupa su salud y están dispuestos a realizar actividades deportivas para cuidar de la misma.

Pregunta 6. ¿Considera usted que más personas se animarían a desplazarse en Bicicleta si dispusiéramos de más ciclo vías?

Tabla 10. Práctica de ciclismo por ciclo vía

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	286	75%
Poco	64	17%
Nada	32	8%
TOTAL	382	100%

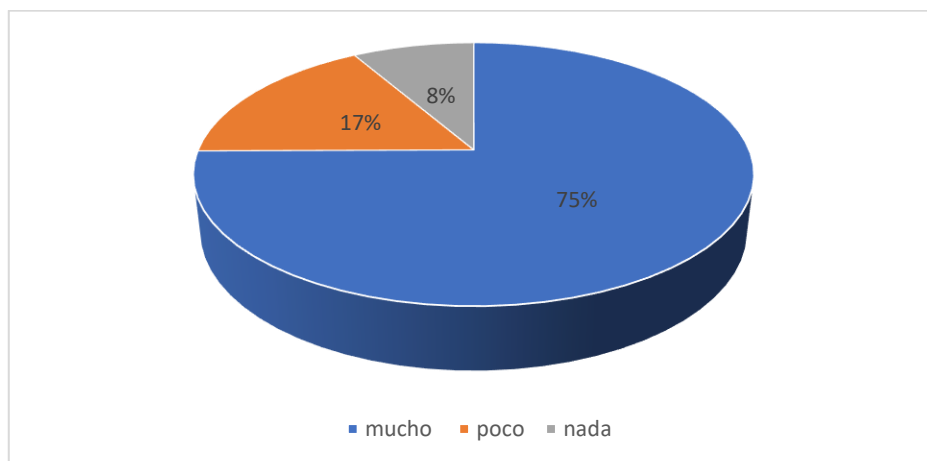


Figura 16. Práctica de ciclismo por ciclo vía
Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

La figura 16, indica los resultados de las personas encuestadas en cuanto a si les gustaría practicar el ciclismo si hubiera ciclo vías, al respecto, el 75% (286 personas), indica que mucho les agradaría que hubiera ciclo vías en la ciudad de Pedernales; un 17% (64 personas), considera que poco; mientras el 8% (32 personas), les es indiferente la construcción de ciclo vías. La información recabada evidencia que la falta de ciclo vías es un determinante para la práctica del ciclismo dentro de la ciudad de Pedernales.

Pregunta 7. ¿Le gustaría que exista en Pedernales una tienda de Bicicletas especializadas y personalizada?

Tabla 11. Gusto por tienda de bicicletas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	324	85%
No	58	15%
TOTAL	382	100%

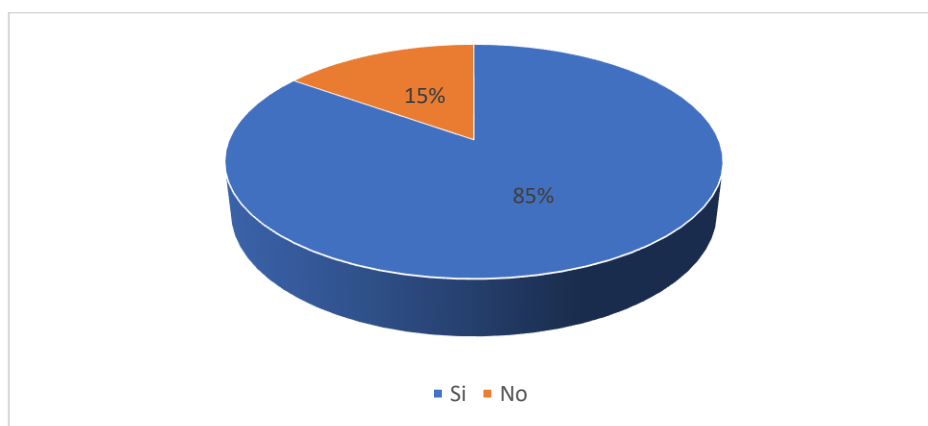


Figura 17. Gusto por tienda de bicicletas
Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

A la población de Pedernales también se le consultó si les gustaría que existiera una tienda especializada en la venta y alquiler de bicicletas, al respecto la figura 16 presenta los resultados. El 85% (324 personas), si les agradara que existiera este tipo de tiendas en la ciudad, mientras el 15% (58 personas), le es indiferente este tipo de negocio.

Pregunta 8. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en una Bicicleta?

Tabla 12. Cuanto pagaría por una bicicleta

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Entre 200 a 400	298	78%
Entre 400 a 800	84	22%
Entre 1000 a 2000	0	0%
TOTAL	382	100%

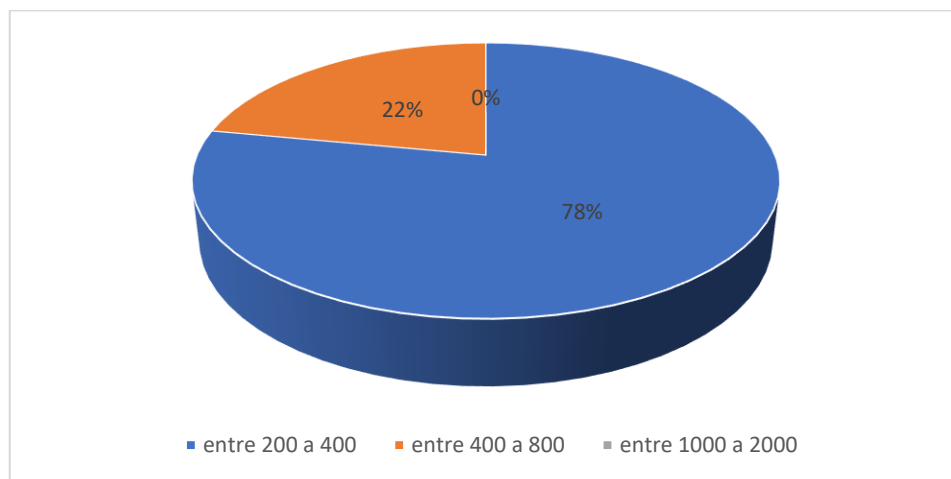


Figura 18. Cuanto pagaría por una bicicleta

Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

En referencia a cuanto estaría dispuestos a pagar por la compra de una bicicleta, en la figura 18 se evidencian los resultados de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón Pedernales, el 78% (298 personas), pagaría entre 200 a 400 dólares; el 22% (84 personas), pagaría entre 400 a 800 dólares. Los resultados demuestran que la población estaría dispuesto a invertir una cantidad razonable por la compra de una bicicleta.

Pregunta 9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el alquiler de una Bicicleta?

Tabla 13. Pago por alquiler de bicicletas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
La hora 2,00	195	51%
La hora 3,00	157	41%
La hora 4,00	30	8%
TOTAL	382	100%

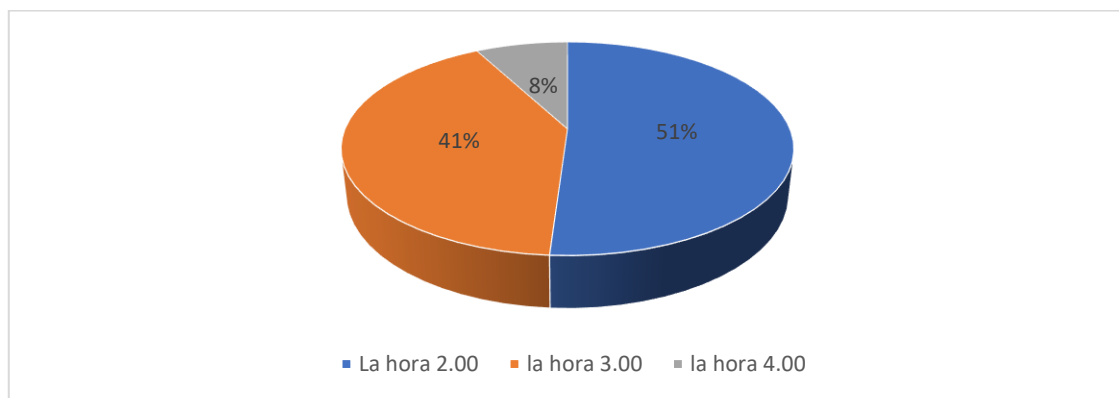


Figura 19. Pago por alquiler de bicicleta

Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

En cuanto al valor que estaría dispuesto a pagar los habitantes de Pedernales por el alquiler de una bicicleta, el 51% (195 personas), indica que pagaría 2,00 dólares; un 41% (157 personas), estaría dispuesto a cancelar 3,00 por el servicio; finalmente un 8% (30 personas), pagaría hasta 4 dólares. Los resultados demuestran que el alquiler de bicicletas tendría una buena acogida dentro de la ciudad (Figura 19).

Pregunta 10. ¿Qué tipos de rutas te gustan más?

Tabla 14. Tipo de rutas para practicas ciclismo

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Ciclismo de carretera	25	7%
Ciclismo en pista	134	35%
Ciclismo de montaña	223	58%
TOTAL	382	100%

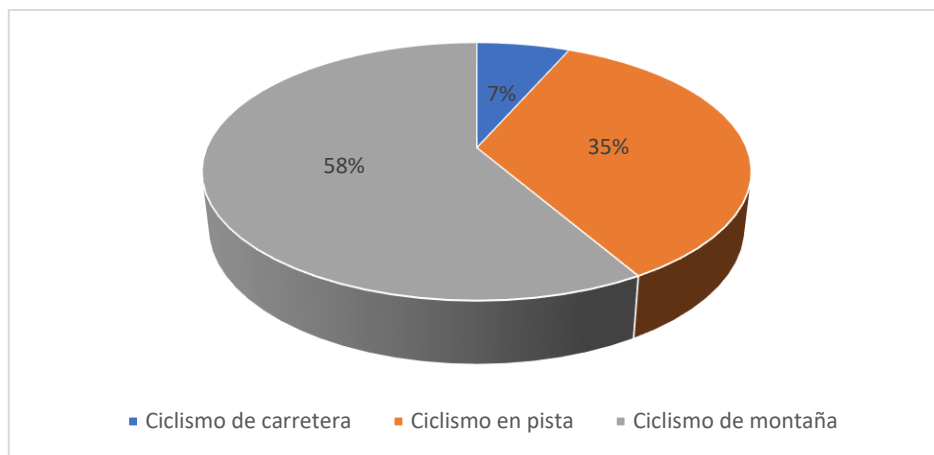


Figura 20. Tipo de rutas para practicar ciclismo

Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

En la figura 20, se evidencian los resultados en cuanto a la preferencia que tienen los habitantes de Pedernales por las rutas de ciclismo, el 58% (23 personas), indica que les agradaría el ciclismo de montaña; un 35% (134 personas), el ciclismo en pista; mientras que el 7% (25 personas), prefiere el ciclismo por carretera.

Pregunta 11. ¿Para qué actividades utiliza más la bicicleta?

Tabla 15. Para que actividades utiliza más la bicicleta

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Trabajo	87	23%
Estudio	104	27%
Compras	32	8%
Deporte	140	37%
otros	17	5%
TOTAL	382	100%

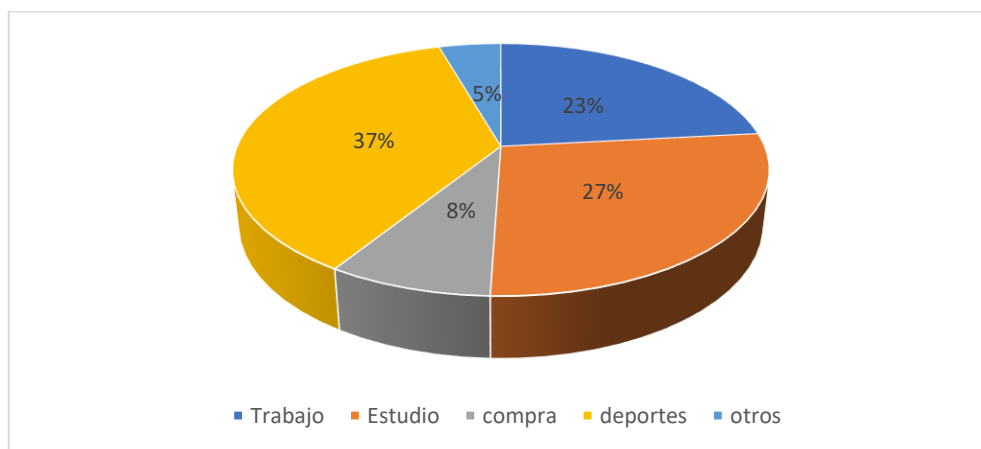
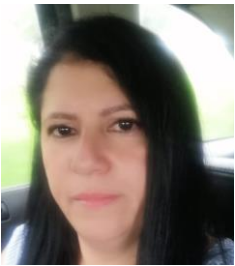


Figura 21. Actividades en las que usaría más la bicicleta

Fuente: Habitantes del cantón Pedernales

La mayoría de las personas encuestadas del cantón Pedernales, indicaron en un 37%(140 personas), que usaría la bicicleta para hacer deportes; el 27% (104 personas), indicó que la utilizaría más para ir a la escuela o la universidad; el 23% (89 personas), para ir al trabajo; el 8% (32 personas), para ir de compras, mientras el 5% (17 personas), para otras actividades diarias (Figura 21).

Perfil de la Buyer Persona

PERFIL	YOLANDA CEDEÑO	RETOS
Empresaria		Incrementar su negocio
Madre de dos hijos		Entrenar más ciclismo
Viuda		Pasar más tiempo con sus hijos
DATOS DEMOGRÁFICOS		FRUSTRACIONES
Mujer 49 años		No pasar suficiente tiempo con sus hijos
Vive de su negocio y arriendo de departamentos.		Atravesar Problema económico
Trabaja por su cuenta es empresaria.		No convertirse en ciclista elite
HÁBITOS	INTERESES	OBJETIVOS
Le gusta caminar por las mañanas.	Le interesa el mundo del vino y la gastronomía	Creecer en su empresa
Le gusta el ciclismo	Practica trote y le gustan los deportes	Mejorar su rendimiento en ciclismo
Le gusta el deporte	Pasa ocupada todo el tiempo, el negocio y la casa	Mejorar su estado de Salud

Micro y macro entorno del marketing

Macro entorno

Cuando se da inicio al emprendimiento de un negocio nuevo, es fundamental analizar todas las variables y factores que pueden afectar el desempeño del mismo, como su desenvolvimiento y en las actividades que se llevaran a cabo en la empresa. Estas variables y factores pueden identificarse como oportunidades o amenazas para el negocio.

Es importante realizar un reconocimiento del entorno de la empresa porque de esta manera se contará con ventajas sobre variables positivos los cuales brindan la oportunidad de analizarlas permite desenvolverse de una mejor forma en el mercado; es importante también conocer los factores negativos ya que esto permitirá prepararnos ante las posibles amenazas de tal manera que puedan evitarse con tiempo.

A través del presente apartado, se pretende realizar un estudio de aquellos factores que afectan de manera directa a Peder Bike. En este sentido se considera analizar a los clientes, competidores y proveedores del negocio, ya que son los que están directamente relacionados con la empresa.

PEDER-BIKE, debe estar atento a las evoluciones de los factores; socioculturales, tecnológicos, económico, políticos y globales. Para poder aprovecharlos y darle un giro positivo a la empresa.

Microentorno

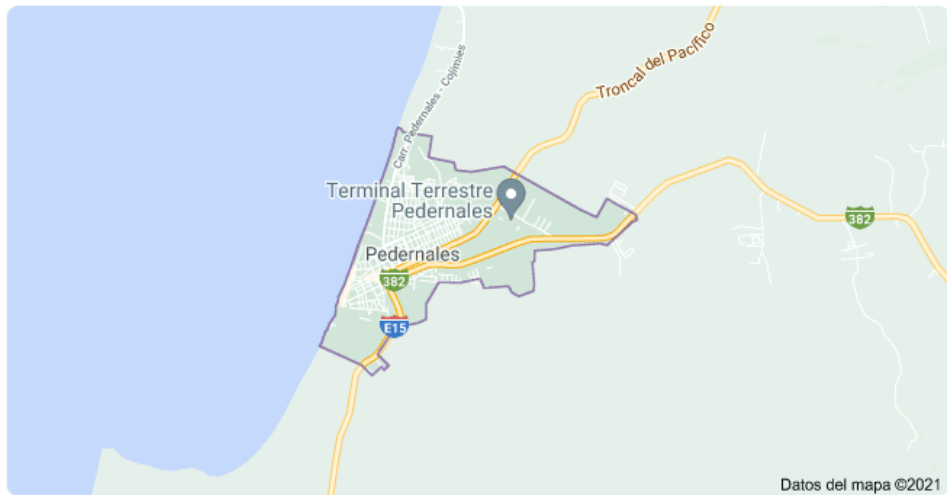
El cantón Pedernales tiene una población total de “75.510 habitantes en las áreas urbana y rural, constituye el 4,02% de la población total de la provincia de Manabí”, la población económicamente activa de acuerdo a los datos del INEC es de 14.343 personas (INEC, 2010), con una extensión territorial de 1932,20 km² al norte de Manabí se encuentra bajo la coordinación zonal de la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) a través de la provincia de Manabí en coordinación con el sistema de planificación regional, este está situado en zona costera del Pacífico con 54 km de playas, siendo el cantón con más extensión de costa. Se encuentra dividido en 4 parroquias.

1 Urbana: Pedernales

3 Rurales: Cojimies, 10 de agosto, Atahualpa

Sus principales actividades económicas se encuentran en el sector camaronero, agropecuario, pesquero, agricultor, comercial, artesanal y turístico. Pedernales se compone de varios sectores económicos desde el terremoto del 16 A el GAD Municipal de Pedernales está trabajando en impulsar las áreas como el turismo y el comercio, en donde la tienda de alquiler y venta de bicicletas encajaría de manera adecuada a la vez que incentivaría al desarrollo de una cultura deportiva, además sería una empresa generadora empleo y prestadora de servicios, potencializando el sector del deporte que es

muy significativo hoy en día que se requiere tener una mejor condición de vida.



Pedernales

Figura 22. Ubicación en Google Maps

Listado de los proveedores

Tabla 16. Listado de proveedores

EMPRESA	DIRECCIÓN	TELÉ FONO	CORREO
Luis Parrales	Manta	0995709754	Luis.parrales90@gmail.com
Todo Pedal	Av. Abdón Calderón Y Espejo Sangolquí, Pichincha, Ecuador	0989985687	Irina.todopedal2001@gmail.com
It Bikes	Manta	0967486979	Itbikes_deporte@gmail.com

Fuente: elaboración propia

Análisis competitivo (Porter)

Se ha escogido el modelo de las 5 fuerzas de Porter, en el cual se identifica las cinco fuerzas competitivas que determinan la aceptación y el atractivo determinado del sector:

- **Poder de negociación de los clientes**

En Pedernales existe unos pocos ciclistas el cual motiva el ciclismo para volverlo un hábito de vida para cada persona. Asimismo, el público en general tiende a conocer más de las bicicletas, a lo que conlleva a que la población quiera adquirir una bicicleta, aquí mismo se unen al club de ciclismo y hacemos cultura ciclista.

Conclusión existe una población con espíritu de ciclistas, y se visualiza el éxito de la Tienda.

- ***Rivalidad entre empresas***

Se mencionó en el Capítulo III que los competidores directos son tres principalmente: Marcimex, Covelsa y Inbext. Estas empresas abarcan buena participación del mercado en Pedernales y existen otros micro talleres que también brindan el servicio de mantenimiento. Por lo que hay una gran cantidad de competidores en esta industria. Por lo que **PEDER-BIKE**, añadirá la participación en eventos deportivos y distintas agrupaciones de ciclistas en ciclopaseo.

En conclusión, se tendrá fuerte impacto de competencia.

- ***Poder de negociación de los proveedores***

Existen empresas que venden bicicletas mas no accesorias en su totalidad, lo positivo es que, al haber pocas empresas, y se pueden acoger a darnos más descuentos debido que somos exclusivos, a lo relacionado al ciclismo.

En consecuencia, existe un mediano impacto porque, por un lado, los accesorios son accesibles de conseguir online.

- ***Amenazas de nuevos competidores***

Es difícil diferenciarse en el servicio porque las bicicletas son las mismas en su gran mayoría, pero se puede aprovechar la atención al cliente, lo mismo aplica para las herramientas y accesorios de bicicletas no resultan económicas y requieren una buena inversión para tener lo óptimo y brindar un buen servicio.

Se puede concluir que el impacto es bajo porque **PEDER-BIKE**, ofrece un servicio diferente, brindando apoyo al ciclista.

- ***Amenazas de productos o servicios sustitutos.***

Visto desde el punto de servicio, no constan con el servicio, sin embargo, había una tienda de bicicleta que, si estaba ofreciendo el mismo servicio, por razones que desconozco cerro dicha tienda **INBEXT**.

Visto desde el punto del producto, existen alternativas, pero ninguno cumple con el objetivo de **PEDER-BIKE**.

En conclusión, existe baja impacto de amenaza para **PEDER-BIKE**, por ello veo un éxito total.

Descripción del producto

A continuación, se describirán las características del posible producto y servicio que tendrá a disposición la Tienda de Bicicletas **PEDER-BIKE**.

Tabla 17. Descripción del producto

PRODUCTO	MARCA	COLOR	PRESENTACIÓN
BICICLETA	GW	VARIEDAD	DIFERENTE AROS
	ONTRAIL		
	EAGLE		
	SPECIALIZED		
	TREK		
	ORBEA		
	CUBE		
	SCOTT		
HERRAMIENTAS	DETALLE	DETALLE	
	TORQUÍMETRO	UNISEX	
	HEXAGONALES	L-T-ML-PUL	
	COMPRESOR	PORTÁTIL	
	PORTA BICICLETAS	UNISEX	
	CORTADOR DE CADENA	INDIVIDUAL	
	DESMONTA LLANTA	METÁLICA	
	MARTILLO DE GOMA	MANGO UNI	
	EXTRACTOR DE PACHA	TL-FW30	
	EXTRACTOR DE CATALINA	SANTIAGO	
	DESENGRASANTE	1000 ML	
	GRASA	1000 ML	
	BOMBA	SPORT	
	SELLANTE ANTI PINCHADAS	X-SAUCE 100 ML	
	LUBRICANTE DE CADENA	LITRO	
ACCESORIOS	DETALLE	MARCA	
	CASCO	D VARIEDAD	
	JUEGO DE LUCES		
	CANDADO		

CADENA INTEGRADA
SOPORTE PARA MÓVIL
CHALECO REFLECTANTE
JERSEY
BUFF
MEDIAS
LICRAS TIRANTES
CALZADO ZAPATILLAS
GUANTES

Marketing Mix (Producto, Precio, Promoción, Plaza)

Producto

El producto que PEDER-BIKE, ofrecerá cultura, venta y alquiler de bicicleta de todas las marcas y accesorios tales como luces, pedales, porta bicicletas, simuladores, cascos, gafas, hidratación.

Precio

El precio que maneja la empresa está basado en lo siguiente:

- Según el tipo de producto o servicio que el cliente necesite.
- Según los costos de la materia prima que se utilicen.
- De acuerdo con el precio establecido por la competencia.

Tabla 18. *Servicios*

Servicios	Precio
Venta de Bicicletas	
Bicicletas de marcas bajo pedido	380,00
Bicicletas ensambladas	70,00
Bicicletas semi profesionales	160,00
Alquiler de bicicletas	
Bicicletas ensambladas individuales	3,00 x hora
Triciclo para niños	3,00 x hora
Bicicletas para dos	5,00 x hora
Bicicletas familiares	10,00 x hora

Promoción

Se realizarán anuncios en todas las plataformas de redes sociales por las que circulan con mayor eficiencia, se presentaran las características y ofertas que ofrece PEDER-BIKE. Además, los recorridos con grupos de ciclistas y guías serán gravados y subidos a la plataforma YouTube para que las demás personas puedan observarlos y animarse a participar de los mismos.

Plaza

En la tienda PEDER BIKE, tendrá un espacio creado en las redes sociales como Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, la finalidad de esto es que las personas puedan encontrar toda la información de la empresa con dirección, horarios de atención productos, servicios que se

brinden u oferten, empleando como mecanismo de apoyo las herramientas del marketing mix para llegar de forma más objetiva a los clientes.

Estrategias de marketing mix

Para lograr convertirse en los preferidos por los clientes, se han seleccionado 4 estrategias fundamentales a considerar, como son:

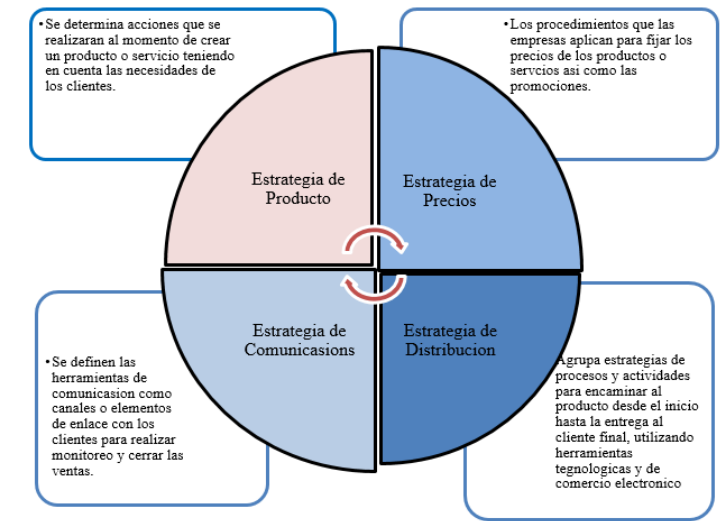


Figura 23. Estrategias de marketing

Estrategia de producto/ servicio

Es muy importante comercializar con cuidado el producto con una publicidad de impacto positivo, que sea real y no genere expectativas falsas. Dentro de la compra se incluirá la garantía de la bicicleta, así como 1 mantenimiento gratis en el lapso del año de la

garantía. Este mantenimiento incluirá engrasado, ajustes de las piezas, alineación de llantas, y limpieza de sus partes.

Estrategia de precio

Para establecer los precios de los productos se tendrá en cuenta los precios establecidos por la competencia, considerando poder brindar precios accesibles a los clientes. Al ofrecer un servicio diferente de alquiler de bicicletas y venta de accesorios se puede aplicar una estrategia de precios de incursión rápida para atraer a la mayor cantidad de clientes, y dar a conocer nuestros servicios, considerando que en el mercado actual no existen competidores que ofrezcan este servicio pero que en base al nuestro pueden generar otros servicios adicionales como el ciclismo en grupo, rutas de ciclismo, ciclismo de aventura entre otros.

Estrategia de publicidad

Las estrategias de comunicación servirán como apoyo en la tecnología utilizando herramientas como las siguientes:

- a) Desarrollo de página web en la cual los posibles clientes puedan conocer nuestros servicios.
- b) Redes sociales como Facebook e Instagram cuya finalidad es que la empresa pueda interactuar con los clientes y hacer conocer ofertas y promociones.

- c) Espacios radiales como emisoras locales que realicen publicidad de la tienda, ya que es un medio de comunicación antiguo que aún prevalece y sirve para llamar la atención del público objeto.

Estrategias de distribución

Esta estrategia se pretende utilizar con la finalidad de dar a conocer el servicio ofertado, a través de la entrega de volantes y tarjetas de publicidad, así como su publicación en medios de comunicación como periódicos, radio, redes sociales, etc. También el participar en las ferias de emprendimientos dentro del cantón, es una buena forma de dar a conocer el producto y servicio que se ofrece, tanto en el sector empresarial como en la sociedad en general.

Análisis comparativo con productos similares y/o sustitutos

En el cantón Pedernales existe una tienda de bicicletas INBEXT importadores directos tiene en el mercado tres meses aproximadamente, ofreciendo el mismo servicio que PEDER-BIKE, dirigiéndose directamente a fomentar cultura deportiva.

Además, en los diferentes negocios del cantón Pedernales se pueden adquirir las BICICLETAS, pero sin la exclusividad que ofrece PEDER-BIKE, accesorias asegurando que los ciclistas más que comprar unas bicicletas se enamoren del deporte.



CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Descripción de las características de localización del negocio

El negocio que se plantea montar debe ubicarse en la zona céntrica o malecón del cantón Pedernales, por lo cual se eligió malecón de la playa de Pedernales, además tiene la ventaja de que los turistas conozca la Tienda, con una vía transitable todos los días.

A continuación, se puede observar la ubicación exacta donde se podría instalar la Tienda PEDER-BIKE, en Pedernales.

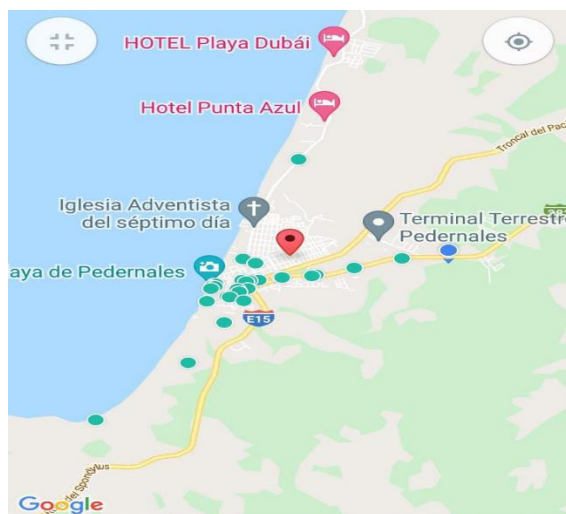


Figura 24. Ubicación de la tienda.

Asumiendo la disponibilidad y ubicación de la Tienda, se realizará el diseño necesario justificando la ubicación del container diseñado, con el objetivo de mantener la originalidad de la idea de la tienda.

Realización de un bosquejo del área de trabajo

A continuación, se detallará como estará distribuida las áreas de trabajo de la Tienda de bicicletas en Pedernales.

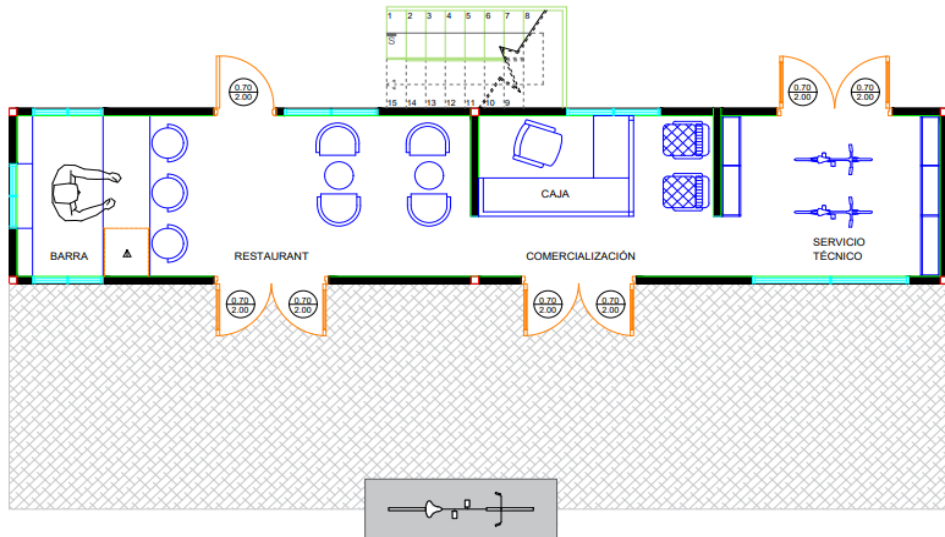


Figura 24. Bosquejo 1

Fuente: Planta Baja -Arq. Luis Fernando Castillo Ortiz

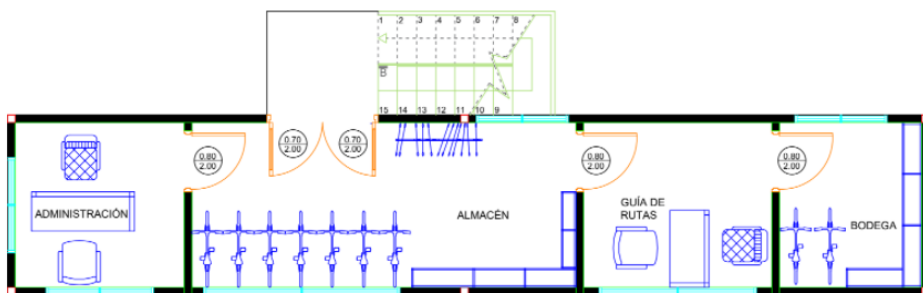


Figura 25. Bosquejo 2

Fuente: Primer Piso Arq. Luis Fernando Castillo Ortiz

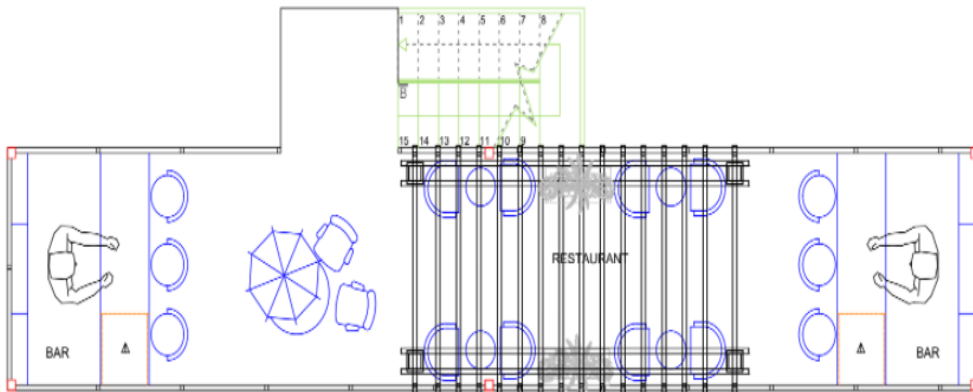


Figura 26. Bosquejo 3

Fuente: Terraza Arq. Luis Fernando Castillo Ortiz

Conforme a la figura anterior se presenta la manera de cómo queda la Tienda distribuida las áreas que tendrá la Tienda, Administración, marketing y compra – venta, gerencia y bodega, esta última se encarga de la recepción de la mercadería. Se tendrá como área creativa bar-restaurante, y terraza.

Diagrama de procesos

El diagrama de proceso del área de la Tienda de Bicicletas.

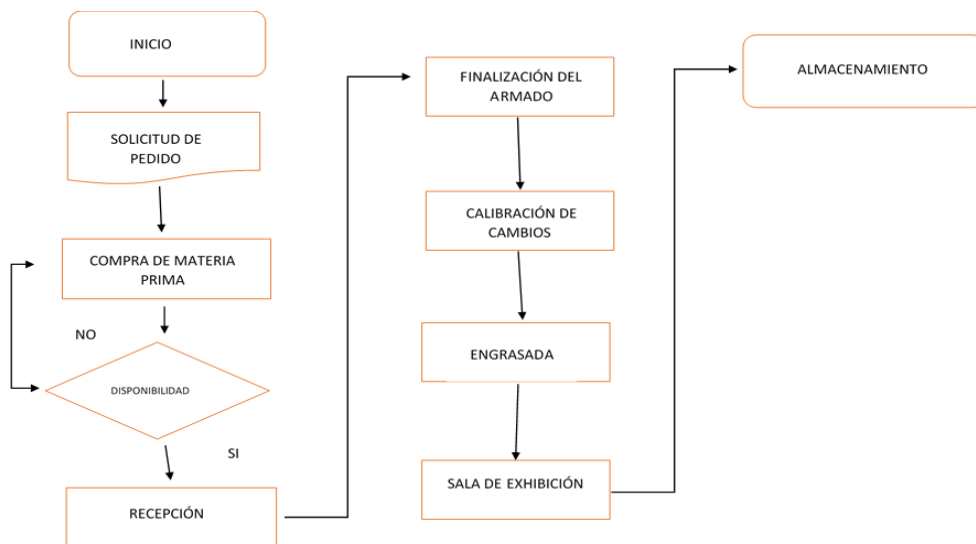


Figura 26. Diagrama de procesos

Fuente: Elaboración propia.

Listado de máquinas, equipos y herramientas

Máquina Requerida:

- Bicicletas
- Casco
- Luces
- Guantes

Equipo de Computación:

- Laptop
- Impresora canon

- Teléfono empresarial

Muebles:

- Silla giratoria
- Escritorio
- Archivador
- Silla

Materiales:

- Torquímetro
- Hexagonales
- Compresor
- Porta bicicleta para taller
- Cortador de cadena
- Desmonta llanta
- Extractor de catalina
- Extractor de pacha
- Desengrasante
- Grasa para rodamientos
- Lubricante de cadena

Cálculo de los materiales, insumos y materia prima a utilizar en el proceso productivo

Tabla 19. Materia prima

MATERIA PRIMA				
PRODUCTO	MARCA	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
BICICLETA	GW BASIC - RIN 29 - 3X8 VELOCIDAD FRENO HIDRÁULICO DE ALUMINIO	2	330	660
	ON - TRAIL RIN 29 1X12 VELOCIDAD FRENO HIDRÁULICO SUSPENSIÓN DE AIRE BLOQUEO TIMÓN	2	400	800
	EAGLE BASIC - FRENO HIDRÁULICO ARO 29	3	300	900
	SPECIALIZED BASIC - FRENO HIDRÁULICO ARO 29	2	645	1290
	TREK BASIC - FRENO HIDRÁULICO ARO 29	2	840	1680
	ORBEA BASIC - FRENO HIDRÁULICO ARO 29	2	700	1400
	CUBE BASIC - FRENO HIDRÁULICO ARO 29	2	420	840
	SCOTT BASIC - FRENO HIDRÁULICO ARO 29	3	380	1140
	TOTAL	18	\$4.015,00	\$8.710,00
MATERIAL - DIRECTO				
HERRAMIENTAS	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
	TORQUÍMETRO	5	49	245
	JUEGOS HEXAGONALES	1	45	45
	COMPRESOR	1	120	120
	PORTA BICICLETAS	1	150	150
	CORTADOR DE CADENA	5	10	50
	DESMONTA LLANTA	5	5	25
	MARTILLO DE GOMA	5	10	50
	EXTRACTOR DE CATALINA	5	6	30
	DESENGRASANTE	5	15	75
GRASA	5	70	350	

	BOMBA	5	14	70
	SELLANTE ANTI PINCHADAS	5	30	150
	LUBRICANTE DE CADENA	5	12	60
	TOTAL	53	\$ 536,00	\$1.420,00
	MATERIAL - INDIRECTO			
ACCESORIOS	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
	CASCO	5	25	125
	JUEGO DE LUCES	5	15	75
	CANDADO	5	8	40
	CADENA INTEGRADA	5	8	40
	SOPORTE PARA MÓVIL	5	7	35
	CHALECO REFLECTANTE	5	15	75
	JERSEY	5	20	100
	BUFF	5	3	15
	GAFAS	5	12	60
	LICRAS TIRANTES	5	34,2	171
	CALZADO ZAPATILLAS	5	70	350
	GUANTES	5	10	50
	TOTAL	60	\$ 227,20	\$1.136,00
		MUEBLE DE OFICINA		
OFICINA	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
	LAPTOP	1	600	600
	IMPRESORA CANON	1	250	250
	SILLA GIRATORIO	1	80	80
	ESCRITO	1	150	150
	SILLAS DE ESPERA	5	8	40
	ARCHIVADOR	1	150	150
TOTAL	10	\$ 1.238,0	\$ 1.270,00	
	GASTO DE INVERSIÓN DE INMUEBLE			
	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
	CONTAINER	2	2000	4000
	MANO DE OBRA	1	2000	2000
	RR-HH	3	500	1500
	TOTAL	6	\$4.500,00	\$ 7.500,00



CAPÍTULO V

ESTUDIO DE ORGANIZACIONAL

Organigrama Estructural y Funcional

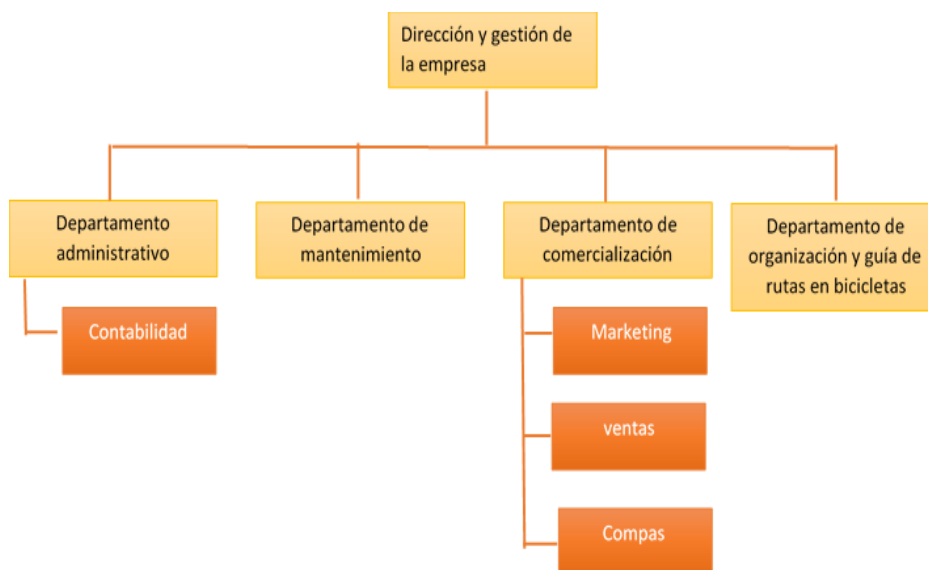


Figura 27. Organigrama estructural y funcional

Funciones según las Responsabilidades de cada puesto

Dirección y gestión de la empresa

Esta empresa estará formada por dos socios, los cuales estarán encargada de la dirección de la empresa y la planificación de los objetivos de ella. también serán representante legal de la empresa, el desarrollo de las actividades generales de la empresa y plantearán la meta a corto y largo plazo. Así mismo, serán los responsables del desempeño de cada departamento.

Departamento administrativo

Este departamento es el encargado de buscar el mayor beneficio posible para la empresa, así mismo es el responsable de realizar todas las funciones administrativas. Como asignar los recursos a los diferentes departamentos y velar por los gasto e intereses de la empresa. **Contabilidad:** será el responsable de registrar y controlar los recursos financieros con registros técnico, con el objetivo dar información que nos facilite la toma de decisiones.

Departamento de mantenimiento

Es el área encargada de detectar y corregir los defectos que presente la empresa ya sea de un equipo o servicio dentro de ella. Es responsable de revisar las bicicletas de alquiler, hacer arreglos para los

clientes y mantener en buenas condiciones los accesorios de las bicicletas.

Departamento comercial

Tiene como función dar a conocer los productos o servicios de la empresa como funciones principales del departamento de comercial satisfacer al consumidor, por lo que se necesita conocer el perfil del consumidor.

- a) **Marketing:** esta función nos ayudara a conseguir un posicionamiento en el mercado a través de publicidades y políticas de comunicación de la empresa, de esa forma incrementar las ventas y los ingresos.
- b) **Ventas:** la función de este departamento es crear las mejores estrategias que asegure el éxito de la empresa, mediante una buena atención al momento de recibir al cliente.
- c) **Compras:** este se encarga del aprovisionamiento o adquisición de los productos y mantener relaciones eficientes con todos los proveedores.

Departamento de organización y guía de rutas en bicicletas

Este departamento será el encargado de las inscripciones, plantear las excursiones que se realizaran, realizar rutas guiando a los participantes. Las salidas en bicicletas se llevarán a cabo los fines de semana.

Previsión de Talento Humano

Descripción y perfil de cargo dirección y gestión de la empresa

Tabla 20. Descripción de la empresa

PEDER-BIKE	
Descripción y perfil de cargo	
Cargo	Dirección y gestión de la empresa, administración.
Tipo de contrato	Indefinido
Jornada laboral	Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. sábado y domingo de 9:00 a.m. a 3:30
Salario	\$400,00
Objetivo del cargo: Representar legalmente la empresa y ejecutar las decisiones generales de accionistas.	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar las funciones de la empresa. • Organizar las operaciones y normas administrativas. • Dirigir los recursos económicos y financieros para mejorar costos de la organización. • Y controlar las estrategias financieras.
Perfil profesional	Profesional en licenciatura comercial, administración de empresa.
Habilidad	Trabajo en equipo liderazgo
Observación	Tiempo disponible

Descripción y perfil de cargo técnico en mantenimiento

Tabla 21. Descripción del cargo técnico de mantenimiento

PEDER-BIKE	
Descripción y perfil de cargo	
Cargo	Técnico de mantenimiento
Tipo de trabajo	Indefinido
Jornada laboral	Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. y sábado y domingo de 9:00 a.m. a 3:30 p.m.
Salario	40% de los trabajos de mantenimiento y reparación que se realicen
Objetivo del cargo: Es el responsable del mantenimiento y reparación de todos los equipos mecánicos	
Funciones	Un mantenimiento preventivo y correcto a todos los equipos
Perfil personal	Mecánico 7 años
Habilidades	Creatividad Responsabilidad
Observación	Disponibilidad de apoyar a cada uno de los clientes cuando sea necesario

Descripción y perfil de cargo del Departamento comercial

Tabla 22. Descripción del cargo departamento comercial

PEDER-BIKE	
Descripción y perfil de cargo	
Cargo	Gerente comercial
Tipo de contrato	Indefinido
Jornada laboral	Lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.
Salario	\$400,00

Objetivo del cargo:

Coordinar las actividades de venta, comercialización y mercadeo.

Funciones	<ul style="list-style-type: none">▪ Tener un plan de venta para el crecimiento de la empresa.▪ Analizar el desempeño comercial.▪ Buscar los mejores suministro y proveedores para la empresa.
Perfil profesional	Licenciado comercial Experiencia 1 año
Habilidades	Tener comunicación Liderazgo Saber relacionarse
Observaciones	Tiempo disponible

Estudio Legal y Societario

Marco Legal

Para poder cumplir ya sea una persona natural o jurídica, es necesario cumplir con ciertos requisitos, se debe contar con el registro único de contribuyentes **RUC** obtenido en servicio de Rentas Internas **SRI**.

Como beneficios adicionales el régimen ecuatoriano con el nuevo código de trabajo determina de carácter obligatorio:

- a) Una remuneración agregada en el mes de diciembre, en este mes el empleado recibirá el doble de su sueldo.
- b) El bono escolar que consiste en una remuneración mínima de cada grupo ocupacional

- c) El pago de las vacaciones si el empleado no quisiera gozarlas.
- d) El fondo de reserva.
- e) 15 días de vacaciones anuales.
- f) Distribución del 15% de utilidades a los trabajadores CÓDIGO DE TRABAJO.

Forma de constitución

Constituida como Empresa Individual, teniendo como actividad: Ventas de bicicletas para ciclismo de montaña y alquiler de bicicleta para público en general.

Es la persona física que realiza en nombre propio y por medio de una empresa, una actividad comercial, industrial o profesional.

Normativas y Requerimientos de Funcionamiento

Requisitos para obtener el registro único de contribuyentes RUC como:

- Persona Natural
- Cedula de identidad
- Certificado de votación
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.

Requisitos para nuevo empleador

- Ingresar a la página web del IESS www.iesgob.ec.
- Escoger la opción empleador– registro nuevo empleador.

- Ingresar el número de RUC o cedula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, publico o domestico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los centros de atención universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

Permisos de cuerpo de Bomberos

- Copia de cedula del propietario o representante legal
- Copia de RUC o RISE actualizado
- Copia de pago de impuesto predial
- Tener equipos contra incendios (extintores)
- Inspección realizada

Los requisitos antes mencionados son para negocios por primera vez, cabe mencionar que son fundamentales para la obtener el permiso de operaciones.

Permisos de funcionamiento

Según la fuente especificada no valida, los permisos de funcionamiento se clasifican por categoría, en el cual a la pertenece a la Tienda de ciclismo PEDER-BIKE.

Requisitos:

- Cedula de ciudadanía (ecuatorianos) pasaportes (extranjeros)
- Declaración juramentada fondos y activos lícitos
- Patente municipal
- Permiso de uso de sueldo o informe de compatibilidad de uso de sueldo
- Permiso del cuerpo de Bomberos
- RUC (será válido internamente)



CAPÍTULO VI

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio técnico económico financiero tiene como finalidad determinar cuánto es el monto financiero para la ejecución del proyecto, los costos totales de operación de proceso productivo y el monto de los ingresos que se aspira recibir en cada uno del periodo de vida útil.

Costo de producción por Unidad

Los costos de producción se realizaron tomando en cuenta la producción total de 5.000 (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de

procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto. Por lo cual los costos presentados en la siguiente tabla son por año:

Tabla 22. Costos de producción

DETALLE	C. ANUAL	CVU
Materia Prima	\$ 4.000,00	0,8
Materiales Indirectos de Fabricación	\$ 550,00	0,11
Mano de obra Directa	\$ 2.908,20	0,58
Servicios Básicos	\$ 1.020,00	0,20
Mantenimiento	\$ 500,00	0,1
TOTAL	\$ 8.978,20	1,79

Así, se estableció el costo de producir, una unidad del producto terminado es de \$1,79.

Estructura del costo y gastos

En la siguiente tabla se presenta de manera general la estructura de los costos y gastos que tendrá el proyecto durante el primer año:

Tabla 23. Estructura del costo y gastos

COSTOS Y GASTOS	VALOR ANUAL
DESCRIPCIÓN	
COSTOS OPERACIONALES	
Materiales	\$ 4.550,00
Remuneración personal operativo	\$ 2.908,20
Servicios básicos	\$ 1.020,00
Mantenimiento General	\$ 500,00
COSTOS OPERATIVO TOTAL	\$ 8.978,20
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldo Administrativos	\$ 11.092,32
Útiles de oficina	\$ 123,00
Subtotal	\$ 11.215,32
Depreciación de Activos Fijos	\$ 5.008,60
Amortización de activos intangibles	\$ 240,00
Subtotal	\$ 5.248,60
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 16.463,92
GASTOS DE MARKETING Y VENTAS	
Publicidad	\$ 300,00
Redes Sociales	\$ 50,00
TOTAL, GASTOS DE MARKETING Y VENTAS	\$ 350,00
Gastos Financieros	\$ 2.622,84
TOTAL, GASTOS OPERACIONALES	\$ 28.414,96

Costos de producción

Materia prima

Tabla 24. *Materia prima*

Descripción	Cantidad	Costo	Valor anual
Partes y piezas de bicicletas	150	30,00	4.500,00
Accesorios	300	5,00	1.500,00
TOTAL MATERIALES			6.000,00

Mano de obra directa

Inicialmente se contratará con un técnico de mantenimiento quien laborará medio tiempo.

Tabla 25. *Mano de obra*

Cargo	Salario	Aporte al IESS	Fondos de reserva	Décimo tercero	Décimo cuarto	Total	Anual
Obrero 1	200,00	24,3	16,66	16,66	33,33	242,35	2.908,20

Servicios básicos

Tabla 26. *Servicios básicos administrativos*

Descripción	Valor anual
Agua	240,00
Energía eléctrica	420,00
Teléfono e internet	360,00
TOTAL	1.020,00

Materiales indirectos

Tabla 27. *Materiales indirectos*

Descripción	cantidad	Costo	Valor anual
GPS localizador de Bici	20	20,00	400,00
Repuestos	50	3,00	150,00
TOTAL			550,00

Mantenimiento

Tabla 28. *Mantenimiento*

Descripción	Valor anual
Mantenimiento de vehículo	1.400,00
TOTAL	1.400,00

Gastos administrativos

Sueldos administrativos

Tabla 29. *Sueldos administrativos*

N.º de Personas	Cargo	Sueldo por empleados	Sueldo mensual	Aporte Patronal	Sueldo sin aporte	13er Sueldo/año	14to Sueldo/año	Fondo de Reserva	Sueldo Total Anual
1	Gerente	400,00	400,00	37,80	362,20	33,33	33,33	33,32	462,18
1	Vendedor	400,00	400,00	37,80	362,20	33,33	33,33	33,32	462,18
TOTAL		800,00	800,00	75,60	724,40	799,92	66,66	66,64	11.092,32

Materiales de oficina

Tabla 30. *Materiales de oficina*

Descripción	Medida	Cantidad	Costo	Valor anual
Papel bond	Resma	5	3,50	17,50
Papel para impresión de factura	Rollo	5	3,00	15,00
Tinta para impresora	frascos	4	10,00	40,00
Juego de esferos	Caja	1	2,00	2,00
Folder	Unidad	3	6,00	18,00
Perforadora	Unidad	2	4,00	8,00
Grapadora	Unidad	3	5,00	15,00
Cuaderno	Unidad	3	2,50	7,50
TOTAL				123,00

Depreciación de activos fijos

Tabla 31. *Descripción del cargo técnico de mantenimiento*

Descripción	Depreciación Activos Fijos			Valor depreciación
	Valor	Depreciación años	Porcentaje	
Vehículo	13.000,00	5	20%	2.600,00
Maquinaria y herramientas	1.297,00	10	10%	142,00
Equipo de Oficina	2.000,00	3	33,33%	666,60
Muebles y enseres	1.350,00	10	10%	200,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	21.647,00			3.608,60

Amortización activos diferidos

Tabla 32. Amortización

Descripción	Valor	Amortización
Gastos de constitución	1.200,00	240,00
Total activos diferidos	1.100,00	240,00

Gastos de venta

Publicidad

Tabla 33. Publicidad

Descripción	Valor anual
Publicidad en televisión	300,00
Publicidad en redes sociales	50,00
TOTAL	350,00

Gastos financieros

Interés financiamiento

Tabla 34. Interés financiamiento

Años	Interés anual
1	1.043,32
2	856,54
3	647,64
4	414,03
5	152,85
TOTAL	3.114,38

Proyección De Ventas

La proyección de las ventas se estableció con una tasa de incremento del 3% anual. En el primer año se esperan que las ventas y alquiler de las bicicletas al igual que los accesorios sean de 5.000 unidades lo que generará una entrada por ventas de 30.000,00 para la empresa. Siendo el precio unitario de estas unidades de 6 dólares.

Tabla 35. *Proyección de ventas*

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ingreso	Ingreso	Ingreso	Ingreso	Ingreso
Alquiler	8.000,00	8.240,00	8.487,20	8.741,82	9.004,70
Ventas	16.000,00	16.780,00	17.583,40	18.410,90	19.263,23
Accesorios	3.000,00	3.090,00	3.182,70	3.278,18	3.376,53
mantenimiento	3.000,00	3.090,00	3.182,70	3.278,18	3.376,53
TOTAL	30.000,00	30.900,00	31.827,00	32.781,81	33.765,26

Plan de inversión

Activos fijos

Aquí se especificarán todos los recursos que no serán objeto de modificación durante los periodos que dure el proyecto.

Infraestructura:

La empresa está ubicada en el terreno que se mencionó antes, será ejecutado el plano ya elaborado.

Tabla 36. *Infraestructura*

DETALLE	CANTIDAD	P.U	P. TOTAL
Contenedores	2	\$ 2.000,00	\$ 4.000,00
Mano de obra	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
TOTAL			\$ 5.000,00

Maquinarias y herramientas

A continuación, se define el conjunto de máquinas y herramientas que son necesarias para poder llevar a cabo la actividad de la empresa.

Tabla 37. *Maquinaria y herramientas*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Torquímetro	5	49	245,00
Juegos Hexagonales	1	104	104,00
Compresor	1	110	110,00
Porta bicicletas	1	110	110,00
Cortador De Cadena	3	10	30,00
Desmonta Llanta	5	5	25,00
Martillo De Goma	5	10	50,00
Extractor De Catalina	5	6	3,00
Desengrasante	4	15	60,00
Grasa	4	70	280,00
Bomba	5	14	70,00
Sellante Anti pinchadas	5	30	150,00
Lubricante De Cadena	5	12	60,00
TOTAL HERRAMIENTAS			\$ 1.297,00

Equipos de Oficina

Tabla 38. Equipo de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Laptop	1	600	600
Impresora Canon	1	250	250
Teléfono	1	170	170
Sumadora Casio	1	80	80
Impresora punto de venta	1	300	300
TOTAL	10	\$ 1.408,00	\$ 1.400,00

Muebles y enseres

Tabla 39. Muebles y enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Silla Giratorio	2	80	160,00
Escrito	2	150	300,00
Archivador	2	100	200,00
Sillas de espera	6	35	210,00
Estanterías	6	80	480,00
TOTAL			1.350,00

Líneas De Financiamiento (créditos)

Se han estudiado varias formas de financiación como fondos de terceros con compromiso de devolución a corto o largo plazo satisfaciendo un cierto interés o como préstamos bancarios. Sin

embargo, en el cual se tomó la determinación de realización un préstamo por 10.000 en el Banco Pichincha para financiar la inversión.

Tabla 40. Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Segmento: **COMERCIAL**

Producto: **PYME**

Monto Solicitado: **10.000.00**

Sistema de Amortización: **Alemán**

Tasa de interés: **11.23**

Plazo (meses): **60**

Fecha de simulación: **2022/07/25**

Fecha de vencimiento: **2027/07/27**

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
0	25-jul-2022	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10000.0
1	25-ago-2022	124.99	93.58	0.0	0.0	218.57	9875.01
2	25-sep-2022	126.16	92.41	0.0	0.0	218.57	9748.85
3	25-oct-2022	127.34	91.23	0.0	0.0	218.57	9621.51
4	25-nov-2022	128.53	90.04	0.0	0.0	218.57	9492.98
5	25-dic-2022	129.73	88.84	0.0	0.0	218.57	9363.25

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
6	25-ene-2023	130.95	87.62	0.0	0.0	218.57	9232.3
7	25-feb-2023	132.17	86.4	0.0	0.0	218.57	9100.13
8	25-mar-2023	133.41	85.16	0.0	0.0	218.57	8966.72
9	25-abr-2023	134.66	83.91	0.0	0.0	218.57	8832.06
10	25-may-2023	135.92	82.65	0.0	0.0	218.57	8696.14
11	25-jun-2023	137.19	81.38	0.0	0.0	218.57	8558.95
12	25-jul-2023	138.47	80.1	0.0	0.0	218.57	8420.48
13	25-ago-2023	139.77	78.8	0.0	0.0	218.57	8280.71
14	25-sep-2023	141.08	77.49	0.0	0.0	218.57	8139.63
15	25-oct-2023	142.4	76.17	0.0	0.0	218.57	7997.23
16	25-nov-2023	143.73	74.84	0.0	0.0	218.57	7853.5
17	25-dic-2023	145.07	73.5	0.0	0.0	218.57	7708.43
18	25-ene-2024	146.43	72.14	0.0	0.0	218.57	7562.0

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
19	25-feb-2024	147.8	70.77	0.0	0.0	218.57	7414.2
20	25-mar-2024	149.19	69.38	0.0	0.0	218.57	7265.01
21	25-abr-2024	150.58	67.99	0.0	0.0	218.57	7114.43
22	25-may-2024	151.99	66.58	0.0	0.0	218.57	6962.44
23	25-jun-2024	153.41	65.16	0.0	0.0	218.57	6809.03
24	25-jul-2024	154.85	63.72	0.0	0.0	218.57	6654.18
25	25-ago-2024	156.3	62.27	0.0	0.0	218.57	6497.88
26	25-sep-2024	157.76	60.81	0.0	0.0	218.57	6340.12
27	25-oct-2024	159.24	59.33	0.0	0.0	218.57	6180.88
28	25-nov-2024	160.73	57.84	0.0	0.0	218.57	6020.15
29	25-dic-2024	162.23	56.34	0.0	0.0	218.57	5857.92
30	25-ene-2025	163.75	54.82	0.0	0.0	218.57	5694.17
31	25-feb-2025	165.28	53.29	0.0	0.0	218.57	5528.89

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
32	25-mar-2025	166.83	51.74	0.0	0.0	218.57	5362.06
33	25-abr-2025	168.39	50.18	0.0	0.0	218.57	5193.67
34	25-may-2025	169.97	48.6	0.0	0.0	218.57	5023.7
35	25-jun-2025	171.56	47.01	0.0	0.0	218.57	4852.14
36	25-jul-2025	173.16	45.41	0.0	0.0	218.57	4678.98
37	25-ago-2025	174.78	43.79	0.0	0.0	218.57	4504.2
38	25-sep-2025	176.42	42.15	0.0	0.0	218.57	4327.78
39	25-oct-2025	178.07	40.5	0.0	0.0	218.57	4149.71
40	25-nov-2025	179.74	38.83	0.0	0.0	218.57	3969.97
41	25-dic-2025	181.42	37.15	0.0	0.0	218.57	3788.55
42	25-ene-2026	183.12	35.45	0.0	0.0	218.57	3605.43
43	25-feb-2026	184.83	33.74	0.0	0.0	218.57	3420.6
44	25-mar-2026	186.56	32.01	0.0	0.0	218.57	3234.04

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
45	25-abr-2026	188.31	30.26	0.0	0.0	218.57	3045.73
46	25-may-2026	190.07	28.5	0.0	0.0	218.57	2855.66
47	25-jun-2026	191.85	26.72	0.0	0.0	218.57	2663.81
48	25-jul-2026	193.64	24.93	0.0	0.0	218.57	2470.17
49	25-ago-2026	195.45	23.12	0.0	0.0	218.57	2274.72
50	25-sep-2026	197.28	21.29	0.0	0.0	218.57	2077.44
51	25-oct-2026	199.13	19.44	0.0	0.0	218.57	1878.31
52	25-nov-2026	200.99	17.58	0.0	0.0	218.57	1677.32
53	25-dic-2026	202.87	15.7	0.0	0.0	218.57	1474.45
54	25-ene-2027	204.77	13.8	0.0	0.0	218.57	1269.68
55	25-feb-2027	206.69	11.88	0.0	0.0	218.57	1062.99
56	25-mar-2027	208.62	9.95	0.0	0.0	218.57	854.37
57	25-abr-2027	210.57	8.0	0.0	0.0	218.57	643.8

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
58	25-may-2027	212.55	6.02	0.0	0.0	218.57	431.25
59	25-jun-2027	214.53	4.04	0.0	0.0	218.57	216.72
60	25-jul-2027	216.72	2.03	0.0	0.0	218.75	0.0

Flujo de caja proyectado (5 años)

Para el cálculo de los egresos operacionales se suman los costos de venta, los gastos administrativos, de publicidad, participación del 15% de empleados (tabla 32), y el impuesto a la renta. El total de egresos es la sumatoria de los egresos operacionales más los egresos de financiamiento, para el cálculo de las proyecciones se empleó el 3% como un porcentaje fijo de variación en los primeros 5 años.

Tabla 41. Flujo de caja proyectado

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS OPERACIONALES		30.000,00	30.900,00	31.827,00	32.781,81	33.765,26
Ventas		30.000,00	30.900,00	31.827,00	32.781,81	33.765,26
TOTAL EGRESOS		28.414,96	30.255,18	31.157,64	32.092,75	33.062,11
EGRESOS OPERACIONALES		25.792,12	27.632,34	28.534,80	29.469,91	30.439,27
Costo de venta		8.978,20	9.247,55	9.524,97	9.810,72	10.105,04
Gastos Administrativos		16.463,92	16.957,84	17.466,57	17.990,57	18.530,29
Gastos publicidad		350,00	360,50	371,32	382,45	393,93
Participación de los empleados 15%			474,68	521,63	572,48	627,60
Impuesto a la renta 22%			591,77	650,31	713,69	782,41

EGRESOS DE FINANCIAMIENTO		2.622,84	2.622,84	2.622,84	2.622,84	2.622,84
Gastos de financiamiento		1.043,32	856,54	647,64	414,03	152,85
Pago capital		1.579,52	1.766,30	1.975,20	2.208,81	2.470,17
INGRESOS NO OPERACIONALES	13.000,00					
Capital inicial	3.000,00					
Crédito Bancario	10.000,00					
EGRESOS NO OPERACIONALES	10.970,00					
Activos fijos	9.770,00					
Activos diferidos	1.200,00					
FLUJO FINANCIERO	2.030,00	1.585,04	644,82	669,36	689,06	703,15
FLUJO AÑO ANTERIOR		2.030,00	3.615,04	4.259,86	4.929,22	5.618,28
FLUJO DE CAJA		3.615,04	4.259,86	4.929,22	5.618,28	6.321,43

Estado de resultados proyectados (5 años)

Tabla 42. Estado de resultados proyectados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	30.000,00	30.900,00	31.827,00	32.781,81	33.765,26
Costo de venta	8.978,20	9.247,55	9.524,97	9.810,72	10.105,04
Utilidad bruta	21.021,80	21.652,45	22.302,03	22.971,09	23.660,22
Gastos administrativos	16.463,92	16.957,84	17.466,57	17.990,57	18.530,29
Sueldo administrativo	11.092,32	11.425,09	11.767,84	12.120,88	12.484,50
Mantenimiento de vehículo	1.400,00	1.442,00	1.485,26	1.529,82	1.575,71
Útiles de oficina	123,00	126,69	130,49	134,41	138,44
Depreciación	3.608,60	3.716,86	3.828,36	3.943,21	4.061,51
Amortización	240,00	247,20	254,62	262,25	270,12
Gastos de financiamiento	1.043,32	856,54	647,64	414,03	152,85
Gastos de ventas	350,00	360,50	371,32	382,46	393,93

Publicidad	350,00	360,50	371,32	382,46	393,93
	17.857,24	18.174,88	18.485,53	18.787,06	19.077,07
Utilidad del Ejercicio	3.164,56	3.477,57	3.816,50	4.184,03	4.583,15
(-) 15% utilidad trabajadores	474.68	521.63	572.48	627.60	687.47
Utilidad antes del impuesto a la Renta	2.689,88	2.955,93	3.244,03	3.556,43	3.895,68
(-) 22% impuesto a la Renta	591.77	650,31	713,69	782,41	857,05
Utilidad líquida	2.098,10	2.305,63	2.530,34	2.774,01	3.038,63
Dividendos (30%)	629.43	691.69	759.10	832.20	911.59
Reserva legal (10%)	209.81	230.56	253.03	277.40	303.86
Utilidad retenida	1.258,86	1.383,38	1.518,20	1.664,41	1.823,18

Estado de situación financiera proyectado (5 años)

Tabla 43. Estado de situación financiera proyectado

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Activo corriente	2.030,00	3.615,04	4.259,86	4.929,22	5.618,28	6.321,43
Caja	2.030,00	3.615,04	4.259,86	4.929,22	5.618,28	6.321,43
Activo fijo	9.770,00	11.787,20	12.795,80	13.804,40	14.813,00	15.821,60
Fijo depreciable						
Infraestructura	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Maquinaria y herramientas	1.297,00	1.297,00	1.297,00	1.297,00	1.297,00	1.297,00
Equipo de oficina	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Muebles de oficina	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00

Útiles de oficina	123,00	123,00	123,00	123,00	123,00	123,00
(-) depreciación		1.008,60	1.008,60	1.008,60	1.008,60	1.008,60
(-) Depreciación acumulada		1.008,60	2.017,20	3.025,80	4.034,40	5.043,00
Activos diferidos	1.200,00	960,00	720,00	480,00	240,00	0,00
Costos de constitución	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
(-) Amortización		240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
(-) Amortización acumulada		240,00	480,00	720,00	960,00	1.200,00
TOTAL ACTIVO	13.000,00	16.362,24	17.775,66	19.213,62	20.671,28	22.143,03
PASIVO						
Pasivo a corto plazo						
Corriente		1.066,45	1.171,94	1.286,17	1.410,01	1.544,52
Participación de trabajadores por pagar		474,68	521,63	572,48	627,60	687,47
Impuesto a la renta por pagar		591,77	650,31	713,69	782,41	857,05
Pasivos a largo plazo	10.000,00	8.420,48	6.654,18	4.678,98	2.470,17	00,00
Crédito bancario	10.000,00	8.420,48	6.654,18	4.678,98	2.470,17	00,00
TOTAL PASIVOS	10.000,00	9.486,93	7.826,12	5.965,15	3.880,18	1.544,52
PATRIMONIO	3.000,00	6.875,31	9.949,54	13.248,47	16.791,10	20.598,51
Reserva legal		209,81	230,56	253,03	277,40	303,86
UTILIDAD RETENIDA		1.258,86	1.383,38	1.518,20	1.664,41	1.823,18
UTILIDAD DE AÑOS ANTERIORES			1.258,86	2.642,24	4.160,44	5.824,85
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	13.000,00	16.362,24	17.775,66	19.213,62	20.671,28	22.143,03



CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN FINANCIERA

Valor Actual Neto

Tabla 44. VAN

PERIODO	FLUJO NETO	RESULTADO
0	13.000.00	
1	1.585.04	
2	644.82	9.616,01
3	669.36	
4	689.06	
5	703.15	

El valor actual neto obtenido es de 9.616,01 positivo, por lo cual se recomienda invertir en el proyecto, puesto que se recupera la inversión y se genera rentabilidad.

Tasa Interna de Retorno

Tabla 45. TIR

PERIODO	FLUJO NETO	RESULTADO
0	13.000.00	
1	1.585.04	
2	644.82	31%
3	669.36	
4	689.06	
5	703.15	

La tasa interna de retorno es de 31%, siendo mayor al costo de la tasa activa efectiva del Banco Pichincha para el segmento de las PYMES 11,23%, por lo cual se recomienda invertir en el proyecto porque es rentable.

Relación beneficio / Costo (RBC)

Tabla 46. Relación beneficio / costo

Años	Total ingresos	Total egresos
1	30.000	28414.96
2	30.900	30255.18
3	31.827	31157.64
4	32781.81	32092.75
5	33765.26	33062.11
VNA	107.078.00	103.694.01
RBC		1,02

La relación beneficio / costo es mayor a 1, lo que evidencia que los beneficios son mayores a los costos, por lo cual es aceptable, en otros términos, se recupera 1,03 veces la inversión inicial.

Razones Financieras

Liquidez

Tabla 47. *Liquidez*

Relación corriente de liquidez	
Relación corriente o de liquidez	Activos corrientes
	Pasivos corrientes
Relación corriente o de liquidez	2.030,00
	1.066,45
	Veces 1.90

El resultado obtenido en el presente análisis expresa que por cada dólar de deuda la empresa tendrá 1,90 dólares para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

Endeudamiento (apalancamiento)

Tabla 48. Endeudamiento

Razón de endeudamiento	
Razón de deuda a activos	Pasivo total
	Activo total
	9.486,93
	16.362,24
	0,5798
	57%

El valor obtenido en el endeudamiento significa que por cada dólar de activo se tiene 0,57 centavos del pasivo total.

Rentabilidad

Tabla 39. Rentabilidad

Rentabilidad con relación a las ventas	
Rentabilidad en ventas	Utilidad neta
	Ventas
	1.258,86
	30.000,00
	0,0419
	4%

El valor obtenido en el presente análisis evidencia que por cada dólar de venta se tiene 0,04 centavos de utilidad neta.

Índice de cobertura

$$Io = \frac{\textit{Utilidad operacional}}{\textit{Intereses pagados}}$$

$$Io = \frac{2.098,10}{1.043,32}$$

$$Io = 2,010$$

Este valor significa que la empresa generó durante el primer periodo una utilidad operacional 2,01 veces superior a los intereses pagados.



CONSIDERACIONES FINALES

La obra reporta los hallazgos de un estudio que tuvo como fin el diseño de una propuesta de ejecución de una tienda de bicicletas, la cual también se aspira preste el servicio de alquiler de bicicletas en el cantón Pedernales, Ecuador. A tales efectos el contenido presentado pudo determinar que el entorno en el cual se pretende realizar la implementación de la tienda para la venta y alquiler de bicicletas es favorable, por cuanto el 75% de los habitantes encuestados afirman que si les gustaría practicar el ciclismo en el cantón Pedernales; además de comprar y hacer uso de las bicicletas tanto para actividades laborales, estudiantiles, deportivas y de diversión; de esta manera se incentivaría el deporte del ciclismo dentro de la ciudad y aportaría a la salud y mejora del estilo de vida de sus habitantes.

Con respecto a las características del negocio es fundamental resaltar que la tienda PEDER-BIKE, dispondrá de un personal

capacitado y calificado para brindar el servicio de alquiler y venta de bicicletas y de los accesorios de éstas. Así mismo, dentro de la investigación se indica que la empresa se constituirá legalmente como una microempresa la cual ofrecerá los servicios considerando un rango de edad de 7 a 80 años.

En cuanto a la parte técnica, se determinó que el lugar designado para ubicar la tienda es el adecuado, su tamaño e instalaciones, así como la cantidad de materia prima necesaria y otros materiales a emplearse al igual que la maquinaria, dentro del proceso de ensamblado de las bicicletas.

El estudio permitió conocer los requisitos mínimos necesarios para poder iniciar la tienda PEDER BIKE. De igual manera se diseñó la distribución del poder jerárquico en la empresa mediante el estudio organizacional, de esta forma se determinó el personal necesario para ofrecer el servicio de alquiler y venta de bicicletas, así como también la designación de las actividades que deberá cumplir cada uno.

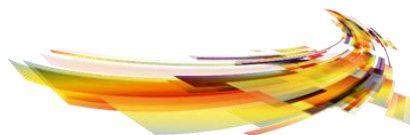
En cuanto a la parte financiera el estudio permitió determinar la viabilidad del proyecto, en base al cálculo del VAN en donde como resultado se obtuvo un valor de 9.616,01 positivo lo que indica que es posible recuperar la inversión y que además la tienda es rentable. En cuanto al TIR el resultado obtenido fue del 31%, lo que significa que es recomendable ejecutar el proyecto debido a que su rentabilidad es comprobada.

Algunas Recomendaciones

Para llevar a cabo la implementación del presente plan de negocio relativo a la tienda PEDER BIKE se sugiere considerar las siguientes recomendaciones.

- Contar con un sistema tecnológico para el control y manejo del servicio y producto ofertado, enfatizando además aspectos como la adquisición de productos de calidad; también es importante contratar personal capacitado y preparado para cada uno de los puestos, de esta forma se aprovechará al máximo los beneficios de la tienda y los clientes estarán contentos y conformes con el servicio y producto que se les brinda.
- A fin de lograr incrementar la demanda de la compra y alquiler de bicicletas, es importante implementar equipos y maquinarias modernas, también se debe utilizar otras alternativas como la creación de rutas de ciclismo o como un deporte de aventura que permita promocionar los lugares turísticos de la zona, esto a futuro requerirá la contratación de más personal como guías turísticos para integrar este nuevo servicio.
- Implementar el estudio económico desarrollado en la presente investigación lo cual permitirá estimar la situación financiera real

del negocio, con el propósito de conseguir mayor exactitud a la hora de tomar las decisiones oportunas y eficaces en cuanto a la inversión a realizar.



REFERENCIAS

- Acevedo Ruíz, L. F. (2013). VIREF Revista de Educación Física. *VIREF Revista De Educación Física*, 1(1), 1–5. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/viref/article/view/15328>
- Araya P, S. & Varas M, C. (2018). Cicloturismo como alternativa estratégica para la promoción del turismo sustentable de localidades rurales del Valle de Elqui, Chile. *Revista interamericana de ambiente y turismo*, 14(2), 170-187. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-235X2018000200170>
- Camacho Ledesma, W.; Jiménez Espinosa, Y. & Pinzón Muñoz, H. (2005). Análisis urbano del campus universitario de la Universidad Tecnológica de Pereira. Pereira.
- Carmichael, C. & Burke E. (2006). *Bicicleta: salud y ejercicio. La bicicleta: descubre y practica el cicloturismo*. Editorial Paidotribo.
- Castukki Carrasco, G.& Domínguez Martínez, J. M.(2011) ¿Qué es la TIR de un proyecto de inversión? *eXtoikos*, (2), 129-130 <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4019394.pdf>.

- Cifuentes Alarcón, J. D. (2021). *Plan de negocios para la creación de una tienda virtual especializada en bicicletas en Bogotá*. Universidad Antonio Nariño. <http://repositorio.uan.edu.co/handle/123456789/4906>
- Contreras Buitrago, M. (1995). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Universidad abierta y a distancia. Facultad de Ciencias Administrativas. Santa Fe de Bogotá, D.C.
- Gary, G. (1998). Cuando las ciudades se toman las bicicletas en serio. *Revista del Instituto World Watch*. p. 1 – 10. S.m.r.
- Gaviria Zapata, A. (1999). ¿Cómo lo hacemos? *La planeación estratégica y operativa en los proyectos sociales*. Colección Juntos es mejor. Módulo 3. Corporación Paisajoven, GTZ y Alcaldía de Medellín. Impresiones gráficas. p. 12 – 63.
- Hellriegel, D. & Slocum, J. W. (1998). *Administración*. Séptima edición. Internacional Thomson Editores, p. 864
- López Gómez, L. (2018). *La bicicleta como medio de transporte en la Movilidad Sustentable*. Dirección General de Análisis Legislativo. Instituto Belisario Domínguez. Senado de la Republica del Estado de México. <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/3971>
- Morales-Trejo, J. J. (2020). Bicicletas: movilidad alternativa en tiempos de pandemia. *Revista de Biología Tropical*, 1(1). <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/rbt/article/view/49976>

- Sánchez Rodríguez, J. (2019). *La movilidad sustentable como alternativa de transporte en la Ciudad de Aguascalientes*. <http://www.repositorio.unadmexico.mx:8080/jspui/handle/123456789/275>
- San Vicente-López, L. (2022) La bicicleta como alternativa de transporte en trayectos con origen-destino dentro de la periferia sur del Área Metropolitana de Guadalajara. *Quivera Revista de Estudios Territoriales*, 25 (1) 157-179, doi: <https://doi.org/10.36677/qret.v25i1.17526>.
- Universidad Tecnológica de Pereira-Comité Consejo Académico. (2005). *Propuesta de parqueaderos*. S.m.r.
- Vaquino C, J. D. (2013) El Valor Presente Neto. Ibagué, Colombia. 2013.: <http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>
- Varela Villegas, R. (1997). *Evaluación Económica de proyectos de inversión*. 6 Ed. Grupo editorial Iberoamérica de Colombia S.A.
- Varela Villegas, R.(1991). *Innovación empresarial: Un nuevo enfoque de desarrollo*. Serie de textos universitarios del ICESI. Publicación No 13.
- Varela Villegas, R. (2008) *Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas*. 3 Ed. Pearson Educación de Colombia, Ltda., p. 316
- Vélez-Chávez, C. O. (2021). Movilidad sustentable y saludable en bicicleta por tiempos de Covid en la ciudad de Manta. *Polo del*

Conocimiento, 6(2), 656-669. <https://orcid.org/0000-0003-0371-4773>

Plan de Negocio para la Implementación de una Tienda de Bicicletas que Promueva la Cultura Deportiva en Pedernales, Ecuador

PUBLICACIÓN FINANCIADA Y EDITADA POR:
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR
INSTITUTO PEDAGÓGICO DE BARQUISIMETO “LUIS BELTRÁN PRIETO FIGUEROA”
DIRECCIÓN DEL INSTITUTO
UNIDAD DE PUBLICACIONES

Barquisimeto, Estado Lara, Venezuela
Primera Edición digitalizada
DEPÓSITO LEGAL No.: LA2022000462
ISBN: 978-980-7464-39-0
DOI: <https://doi.org/10.46498/upelipb.lib.0016>
©Unidad de Publicaciones UPEL- IPB
© FEDUPEL, Fondo Editorial UPEL



Barquisimeto, 2022
© Cedeño Zambrano,L.;Erazo Delgado,D.& Pastrán,F.

Editores

e-mail: publicacionesupelipb@gmail.com
+582512544186/2516298 +584245548801



UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA EXPERIMENTAL LIBERTADOR INSTITUTO
PEDAGÓGICO DE BARQUISIMETO LUIS BELTRÁN PRIETO FIGUEROA
DIRECCIÓN DEL INSTITUTO-UNIDAD DE PUBLICACIONES