



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN INNOVACIÓN
Y TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA**

DIRECCIÓN DE POSTGRADOS

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGÍSTER EN
GESTIÓN DE PROYECTOS**

**TEMA: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA ESCUELA DE PILOTOS DE PARAPENTE Y TRACKING EN
SAN RAFAEL, CANTÓN RUMIÑAHUI**

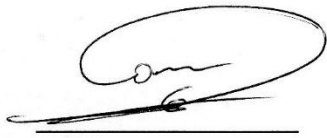
AUTOR: LARCO DELGADO, MARTHA CECILIA

DIRECTOR: ING. RUÍZ VACA, CÉSAR AUGUSTO

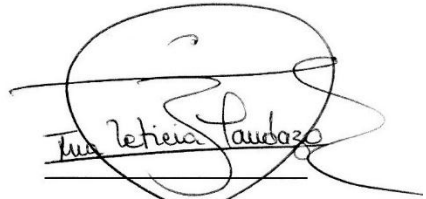
SANGOLQUÍ, JUNIO DEL 2015

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS****CERTIFICADO**

Certificamos que el presente proyecto titulado “Proyecto de factibilidad para la creación de una escuela de pilotos de parapente y tracking en San Rafael, cantón Rumiñahui”, fue desarrollado en su totalidad por la Ing. Martha Cecilia Larco Delgado, bajo nuestra dirección.



Ing. César Ruiz

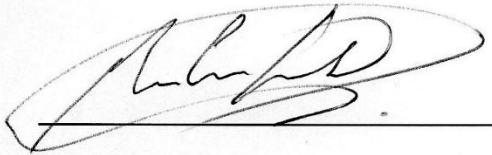


Ing. Ena Tandazo

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS****AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD**

El presente proyecto titulado "Proyecto de factibilidad para la creación de una escuela de pilotos de parapente y tracking en San Rafael, cantón Rumiñahui", ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado el derecho intelectual de terceros considerándolos en citas a pie de página y como fuentes en el registro bibliográfico.

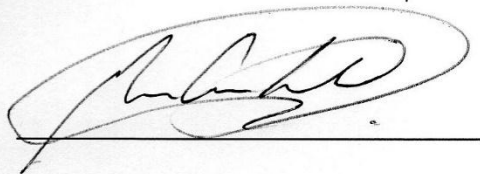
Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance del proyecto en mención.

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, overlapping loops and lines, positioned above a horizontal line.

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS****AUTORIZACIÓN**

Yo, Ing. Martha Cecilia Larco Delgado, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE" a publicar en la biblioteca virtual de la institución el presente trabajo "Proyecto de factibilidad para la creación de una escuela de pilotos de parapente y tracking en San Rafael, cantón Rumiñahui", cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Quito, junio del 2015

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Martha Cecilia Larco Delgado', is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

DEDICATORIA

A mis padres, José Luis y Martha, quienes son los que me han inculcado a seguir con mi preparación profesional, teniendo en mi vida muchas satisfacciones, brindándome su amor y su valioso ejemplo y apoyo incondicional.

A mi esposo Lenin y a mi hijo José Ignacio, quienes han estado a mi lado durante el desarrollo del presente proyecto de tesis, es por ustedes que he avanzado satisfactoriamente para mejorar nuestra vida familiar.

A mis hermanos y sobrinos y a todas las personas que han estado a mi lado apoyándome con una palabra de ánimo para continuar con el trabajo de elaboración de tesis, sabiendo que es una meta más de las muchas que vendrán.

Ing. Martha Cecilia Larco Delgado

AGRADECIMIENTO

A Dios, por ser el gestor de todas las actividades que he realizado, guiándome por el camino de la felicidad.

A mis padres quienes a lo largo de toda mi vida me han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

A los docentes, Coordinador, Asesores y Director del presente proyecto de investigación quienes contribuyeron con sus conocimientos, paciencia, profesionalismo y conocimiento, permitiendo la materialización de este proyecto de investigación.

Ing. Martha Cecilia Larco Delgado

ÍNDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICADO.....	¡Error! Marcador no definido.
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	¡Error! Marcador no definido.
AUTORIZACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
RESUMEN.....	xvi
SUMMARY.....	xvii
OBJETIVOS.....	xix
a. GENERAL.....	xix
b. ESPECÍFICOS	xix
CAPÍTULO I.....	1
ESTUDIO DE MERCADO.....	1
1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN A EMPLEAR	1
1.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	2
1.3. SERVICIO A ANALIZAR	2
1.4. ESTUDIO DE LA OFERTA	3
1.5. ESTUDIO DE LA DEMANDA.....	6
1.5.1. TAMAÑO DEL UNIVERSO (POBLACIÓN)	6
1.5.2. MERCADO META	6
1.5.3. TAMAÑO DE LA MUESTRA	6
1.5.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	7
1.5.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	13
1.5.5.1. ANÁLISIS UNIVARIADO.....	13

1.5.5.2. ANÁLISIS BIVARIADO	30
1.5.6. DEMANDA ACTUAL INSATISFECHA	39
CAPÍTULO II	40
ESTUDIO TÉCNICO	40
INGENIERÍA DEL SERVICIO	40
2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO.....	40
2.1.1. CAPACIDAD INSTALADA.....	41
2.2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	42
2.3. EQUIPOS.....	43
2.4. DIAGRAMA DE FLUJO.....	47
MARCO LEGAL	49
2.5. TIPO DE EMPRESA	49
2.5.1. REQUISITOS	49
2.5.2. EL NOMBRE	49
2.5.3. SOLICITUD DE APROBACIÓN.....	49
2.5.4. SOCIOS Y CAPITAL NÚMEROS MÍNIMO Y MÁXIMO DE ACCIONISTAS.....	50
2.5.5. CAPITAL.....	50
2.6. AEP ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE PILOTOS Y PROFESIONALES DE PARAPENTE	50
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	53
2.7. NOMBRE DE LA EMPRESA	53
2.8. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	53
2.9. MISIÓN.....	53
2.10. VISIÓN.....	53

2.11. SERVICIOS DE LA EMPRESA.....	54
2.12. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL.....	54
2.13. UNIDADES Y PERSONAL.....	54
2.13.1. FUNCIONES DE LAS UNIDADES	55
2.13.2. PERFILES PROFESIONALES	56
2.14. VALORES	57
2.15. OBJETIVOS CORPORATIVOS	58
2.16. ESTRATEGIAS DE SERVICIO.....	59
2.17. ESTRATEGIA DE PRECIOS	60
2.18. ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD	60
CAPÍTULO III	61
ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO	61
3.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN	61
3.1.1. ACTIVOS FIJOS	62
3.1.2. ACTIVOS INTANGIBLES.....	65
3.1.3. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	65
3.2. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	67
3.2.1. PRESUPUESTO DE EGRESO	67
3.2.1.1. DEPRECIACIONES	68
3.2.1.2. AMORTIZACIONES	69
3.2.1.3. REMUNERACIONES.....	69
3.2.2. COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES.....	71
3.3. PRESUPUESTO DE INGRESO.....	72
3.4. FLUJO DE EFECTIVO.....	74
3.5. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO.....	75

3.6. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	75
3.7. EVALUACIÓN FINANCIERA	78
3.7.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	78
3.7.1.1. PERIODO DE RECUPERACIÓN.....	78
3.7.1.2. VAN / VPN	79
3.7.1.3. TIR.....	79
3.7.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	80
CAPÍTULO IV.....	82
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	82
4.1. CONCLUSIONES	82
4.2. RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 Tamaño del universo (Población)	6
TABLA 2 Análisis pregunta 1 Género	13
TABLA 3 Análisis pregunta N° 2 Sector de Residencia	14
TABLA 4 Análisis pregunta N° 3 ¿En qué rango de edad se encuentra?	15
TABLA 5 Análisis pregunta N° 4 Estado Civil	16
TABLA 6 Análisis pregunta N° 5 Nivel de Ingresos.....	17
TABLA 7 Análisis pregunta N° 6 ¿Tiene gusto por los deportes extremos?	18
TABLA 8 Análisis pregunta N° 7 ¿Ha practicado parapente? Si su respuesta es negativa favor dirigirse a la pregunta N°12	19
TABLA 9 Análisis pregunta N° 8 ¿Al momento de practicar este deporte lo hace por cuenta propia o acude a alguna escuela de vuelo?	20
TABLA 10 Análisis pregunta N°9 ¿Al acudir a una escuela de vuelo de parapente, en qué provincia se encuentra ubicada?	21
TABLA 11 Análisis pregunta N° 10 ¿Ha practicado el vuelo de parapente en las siguientes escuelas ubicadas en la provincia de Pichincha?	22
TABLA 12 Análisis pregunta N° 11 ¿Se siente satisfecho con el servicio ofrecido en las escuelas antes mencionadas?	23
TABLA 13 Análisis pregunta N° 12 ¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?	24
TABLA 14 Análisis pregunta N° 13 ¿Qué le motiva o motivaría a practicar este deporte?	25
TABLA 15 Análisis pregunta N° 14 ¿Con qué frecuencia practica o le gustaría practicar el parapente?	26
TABLA 16 Análisis pregunta N° 15 ¿Le gustaría obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking?	27
TABLA 17 Análisis pregunta N° 16 ¿Estaría dispuesto a cursar todos los niveles que ofrecerá la escuela para obtener el título de piloto certificado, siendo estos 4?.....	28
TABLA 18 Análisis pregunta N° 17 ¿Estaría dispuesto a pagar por los 4	

niveles el precio de 750 dólares americanos y así obtener el título certificado de piloto?	29
TABLA 19 Género Vs Inscripción Tabulación cruzada	30
TABLA 20 Correlación Género Vs Inscripción	31
TABLA 21 Género Vs Edad Tabulación cruzada	31
TABLA 22 Correlación Género Vs Edad	32
TABLA 23 Gusto Vs Inscripción Tabulación cruzada	33
TABLA 24 Correlación Gusto Vs Inscripción.....	34
TABLA 25 Práctica2 Vs Inscripción Tabulación Cruzada.....	34
TABLA 26 Correlación Practica2 Vs Inscripción	35
TABLA 27 Inscripción Vs Título Tabulación Cruzada.....	36
TABLA 28 Correlación Inscripción Vs Título	37
TABLA 29 Género Vs Nivel de Ingresos Tabulación Cruzada	37
TABLA 30 Correlación Género Vs Nivel de Ingresos.....	38
TABLA 31 Demanda Insatisfecha	39
TABLA 32 Tamaño del Proyecto.....	41
TABLA 33 Inversiones Requeridas	61
TABLA 34 Activos Fijos.....	61
TABLA 35 Descripción Construcción Escuela.....	62
TABLA 36 Parqueadero	62
TABLA 37 Construcción Aulas	63
TABLA 38 Muebles y Enseres	63
TABLA 39 Equipos de Computación.....	64
TABLA 40 Herramientas y Equipos.....	64
TABLA 41 Activos Diferidos	65
TABLA 42 Estructura de Financiamiento	66
TABLA 43 Amortización Crédito.....	66
TABLA 44 Depreciación Activos Fijos.....	68
TABLA 45 Amortización Activos Diferidos	69
TABLA 46 Rol de Pagos	69

TABLA 47 Gastos	70
TABLA 48 Costos Fijos	71
TABLA 49 Costos Variables.....	71
TABLA 50 Presupuesto de Egreso	72
TABLA 51 Precio de venta por nivel	73
TABLA 52 Presupuesto de Ingresos	73
TABLA 53 Flujo de Efectivo	74
TABLA 54 Estado de Resultados.....	75
TABLA 55 Detalle Punto de Equilibrio.....	76
TABLA 56 Punto de Equilibrio.....	76
TABLA 57 Punto de Equilibrio Año 1	77
TABLA 58 TMAR.....	79
TABLA 59 Cálculo VAN	79
TABLA 60 Análisis Sensibilidad Más 5% Egresos	81
TABLA 61 Análisis Sensibilidad Menos 5% Ingresos.....	81

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1 Niveles de aprendizaje	4
CUADRO 2 Matriz de la encuesta	8
CUADRO 3 Matriz de codificación.....	10
CUADRO 4 Capacidad Instalada.....	42
CUADRO 5 Fines y objetivos AEP	52
CUADRO 6 Principios y valores organizacionales.....	58

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. Género	13
FIGURA 2. Sector de Residencia	14
FIGURA 3. ¿En qué rango de edad se encuentra?	15
FIGURA 4. Estado Civil	16
FIGURA 5. Nivel de Ingresos.....	17

FIGURA 6. ¿Tiene gusto por los deportes extremos?	18
FIGURA 7. ¿Ha practicado parapente? Si su respuesta es negativa favor dirigirse a la pregunta N°12	19
FIGURA 8. ¿Al momento de practicar este deporte lo hace por cuenta propia o acude a alguna escuela de vuelo?.....	20
FIGURA 9. ¿Al acudir a una escuela de vuelo de parapente, en qué provincia se encuentra ubicada?	21
FIGURA 10. ¿Ha practicado el vuelo de parapente en las siguientes escuelas ubicadas en la provincia de Pichincha?	22
FIGURA 11. ¿Se siente satisfecho con el servicio ofrecido en las escuelas antes mencionadas?	23
FIGURA 12. ¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?	24
FIGURA 13. ¿Qué le motiva o motivaría a practicar este deporte?	25
FIGURA 14. ¿Con qué frecuencia practica o le gustaría practicar el parapente?.....	26
FIGURA 15. ¿Le gustaría obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking?	27
FIGURA 16. ¿Estaría dispuesto a cursar todos los niveles que ofrecerá la escuela para obtener el título de piloto certificado, siendo estos 4?	28
FIGURA 17. ¿Estaría dispuesto a pagar por los 4 niveles el precio de 750 dólares americanos y así obtener el título certificado de piloto?.....	29
FIGURA 18. Género * Inscripción.....	30
FIGURA 19. Género VS Edad	32
FIGURA 20. Gusto VS Inscripción.....	33
FIGURA 21. PRÁCTICA2*INSCRIPCIÓN	35
FIGURA 22. INSCRIPCIÓN*TÍTULO.....	36
FIGURA 23. Género VS Nivel de Ingresos.....	38
FIGURA 24. Terreno.....	42
FIGURA 25. Localización geográfica.....	43

FIGURA 26. Parapente.....	43
FIGURA 27. Arnés.....	44
FIGURA 28. Paracaídas de emergencia	44
FIGURA 29. Casco	45
FIGURA 30. Radio Motorola.....	45
FIGURA 31. Anemómetro.....	45
FIGURA 32. Manga de viento.....	46
FIGURA 33. Megáfono	46
FIGURA 34. Botiquín de campaña	47
FIGURA 35. Diagrama de Flujo.....	48
FIGURA 36. Organigrama estructural.....	54
FIGURA 37. Desarrollo desde la misión a la visión	59
FIGURA 38. Punto de Equilibrio Año 1	77

RESUMEN

El presente estudio analiza la factibilidad de crear una escuela de pilotos de parapente en la parroquia de San Rafael del cantón Rumiñahui, después de percibir la inexistencia de entidades con las características establecidas en el sector, se realizó el estudio de mercado dirigido al segmento de población de hombres y mujeres comprendidas en edades de 20 a 54 años con poder adquisitivo de 700 dólares americanos en adelante, solteros, casados, divorciados y/o viudos, interesados en inscribirse en la escuela para obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking. La muestra fue de 345 personas, siendo el 88,4% amantes a los deportes extremos, interesados en inscribirse en la escuela. La demanda insatisfecha de la escuela de pilotos de parapente y tracking se obtiene mediante el porcentaje obtenido de las personas que se encuentran dispuestas a inscribirse en la misma con el total de la población de hombres y mujeres entre 20 y 54 años en el sector, el tamaño del proyecto se obtiene el 15% del resultado de la D.I. y se incrementará de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional anual que es de 1,52%. El proyecto es viable, con una tasa de descuento del 22,67%; el VAN arrojó valores superiores a cero siendo 146.422,72; la TIR dio como resultado un valor mayor a la tasa de descuento de 49% con un valor de beneficio costo de 1,66 dólares americanos lo que significa que por cada dólar de inversión se obtendrá el valor antes referido de ganancia; el Período de Recuperación de Inversión Inicial se ubica en el primer año y cuatro meses de vida operacional del proyecto.

PALABRAS CLAVES:

- **PILOTOS DE PARAPENTE**
- **ESCUELA DE PARAPENTE**
- **VUELO SEGURO**
- **PILOTO CERTIFICADO**
- **PARAPENTE Y TRACKING**

SUMMARY

The present study analyzes the practicality of creating a pilots' paragliding school in the parish of San Rafael of the canton Rumiñahui, after perceiving the entities nonexistence with the characteristics established in the sector, there was realized the market research directed to the segment of population of men and women understood in ages from 20 to 54 years with purchasing power for 700 American dollars from now on, single, married, divorcés and/or widowers, interesting registering in the school to obtain the certified title of pilot of paragliding and tracking. The sample belonged to 345 persons, being 88,4 % loving to the extreme, interested sports in registering in the school. The unsatisfied demand of the pilots' school of paragliding and tracking it is obtained by means of the obtained percentage of the persons who are ready to register in the same one with the whole of the population of men and women between 20 and 54 years in the sector, the size of the project obtains 15 % of the result of the D. I. and it will increase in accordance with the annual population growth rate that is 1,52 %. The project is viable, with a discount rate of 22,67 %; the VAN threw values superior to zero being 146. 422,72; the TIR gave as turned out a value bigger than the discount rate of 49 % with a value of benefit cost for 1,66 American dollars what means that by every investment dollar the value earlier recounted of profit will be obtained; the Period of Recovery of Initial Investment is located in the first year and four months of operational life of the project.

KEY WORDS:

- **PARAGLIDING PILOTS**
- **PARAGLIDING SCHOOL**
- **FLIGHT INSURANCE**
- **PILOT CERTIFICATE**
- **PARAGLIDING AND TRACKING**

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE PILOTOS DE PARAPENTE Y TRACKING EN SAN RAFAEL, CANTÓN RUMIÑAHUI

El proyecto que se presenta permite conocer la factibilidad de la creación de una escuela de pilotos de parapente y tracking en San Rafael, cantón Rumiñahui, se basa en el aumento de población en el sector del Valle de los Chillos, en donde se encuentra prácticamente una población con un estrato medio- medio alto, quienes estarían dispuestos a elegir practicar deportes extremos como son los antes mencionados.

Existen escuelas donde enseñan a volar y están ubicadas en la ciudad de Quito, pero a lo que se refiere en el sector indicado no se encuentra ni se da las facilidades a las personas aledañas a San Rafael; en el presente proyecto mediante el análisis de mercado de la implementación de una escuela de parapentes y tracking y las diferentes metodologías para gestionar el proyecto se enfoca en estudiar la psicología del cliente y actuar de manera coherente en base a las necesidades solicitadas por los mismos, a fin de obtener y retener la mayor cantidad posible de usuarios de los deportes extremos como es el parapente y tracking.

Se considera de interés implementar la escuela de pilotos, ya que el parapente y tracking son deportes que no son muy practicados en el Ecuador, si se presenta la oportunidad de brindar el servicio, los clientes pueden obtener el título de piloto y de esa manera poder apreciar los maravillosos paisajes que desde las alturas brinda el valle de los Chillos; además, el proyecto presentado, está direccionado a las personas que disfrutan de los deportes extremos, capaces de vivir el momento y sentir la adrenalina que se acumula en su cuerpo, con estas características, se podrá implementar y satisfacer todas las necesidades que el cliente solicite, de esta manera la escuela de pilotos estará

en la posibilidad de brindar dos servicios, uno el certificado de piloto profesional, y además brindar el servicio de entretenimiento extremo.

En el sector de estudio, se puede presenciar la inexistencia de escuelas de pilotos de parapentes que ofrezca un curso completo brindando la facilidad y experiencia de volar en parapente y tracking, basándose en los gustos y preferencias de las personas amantes al deporte, siendo estas las personas involucradas directamente con el servicio y así atender la demanda; en la actualidad, existen escuelas de entretenimiento de deportes extremos, siendo así el mercado más competitivo, mismas que se encuentran enfocadas en personas específicamente con gustos extremos, estas empresas brindan un servicio de calidad, y es por esta razón que las personas acuden a satisfacer su entretenimiento.

OBJETIVOS

a. GENERAL

Desarrollar el Estudio de factibilidad para la creación de una escuela de pilotos de parapente y tracking en San Rafael, cantón Rumiñahui.

b. ESPECÍFICOS

- Realizar una investigación de mercado a fin de identificar la aceptación del servicio que ofrecerá la escuela de pilotos de parapente y tracking en San Rafael, cantón Rumiñahui.
- Efectuar un estudio técnico del estudio de factibilidad para la creación de la escuela de pilotos, que permita valorar una estimación de la inversión.
- Realizar la evaluación económica-financiera, a fin de determinar la viabilidad y rentabilidad.

CAPÍTULO I

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización. (Kotler, P. Bloom, P. Hayes, T., 2004)

Los estudios de mercado describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor. (Malhotra, 1997)

1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN A EMPLEAR

Para determinar el tipo de investigación que se va a utilizar en el presente proyecto, se debe tener claro los tipos de investigación que existen y lo que cada una determina.

Para realizar el análisis del presente proyecto se procede a utilizar la investigación descriptiva con el fin de llegar a conocer las características de las personas encuestadas.

Como primer punto, se procederá a realizar una recopilación y un análisis de toda la información secundaria que existe en el mercado local siendo información de la web, libros, investigaciones realizadas de casos similares, etc., mismas que ya se encuentran procesadas y así identificar la situación actual del servicio que se pretende ofrecer en el sector de San Rafael, lugar de estudio para la posible implementación del proyecto.

En segundo lugar se procederá a recopilar y analizar la información primaria de campo, utilizando la herramienta de investigación que son las encuestas propias, entrevistas a expertos, para realizar un análisis exhaustivo del servicio ofertado.

1.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Determinar la factibilidad de crear la escuela de pilotos de parapente y tracking, considerando como mercado objetivo la población de la parroquia San Rafael del cantón Rumiñahui.
- Determinar la demanda de la escuela de pilotos de parapente y tracking en la parroquia San Rafael del cantón Rumiñahui.
- Determinar la aceptación de la escuela de pilotos de parapente y tracking a través de la realización del estudio de mercado hacia la población objetivo.
- Conocer el perfil y las preferencias del cliente objetivo.

1.3. SERVICIO A ANALIZAR

Se pretende analizar el servicio de una escuela donde se imparta la enseñanza del parapente y demostrar a las personas que no tienen experiencia en vuelo, lo maravilloso que es volar, contando con un magnífico entorno y conocimientos de los lugares. En un principio se requiere contar con condiciones físicas aceptables, no es necesario ser un atleta, presentando interés y un poco de coordinación se consigue sin problemas, en cuanto al peso de las personas interesadas en emprender el vuelo deben tener el conocimiento necesario que los parapentes se fabrican en diferentes tallas para adaptarse al rango de peso del piloto, de esta manera se consigue el rendimiento adecuado del material y se rentabiliza el esfuerzo; este deporte resulta fácil, divertido y muy progresivo, se comienza en terreno llano aprendiendo las técnicas básicas para aplicarlas luego en mini vuelos, una vez que se encuentren preparadas las personas, se realizan los vuelos de altura totalmente dirigidos por instructores vía radio, hasta conseguir volar de forma autónoma.

El parapente, es un deporte que tiene una imagen pública que nada tiene que ver con la que es en realidad, es un deporte seguro y maravilloso, tomando siempre en cuenta que es necesario aprender bien desde el principio accediendo a este deporte de la mano de profesionales.

1.4. ESTUDIO DE LA OFERTA

Al momento de realizar el estudio de la oferta, se llega a la conclusión de que no existe comparación alguna con el servicio que se piensa ofrecer, en vista que en el mercado no existe un lugar o establecimiento que cumpla con la idea del proyecto que se desea implementar. Si bien es cierto, existen escuelas donde enseñan a volar ubicadas en la ciudad de Quito, pero en el sector de análisis no existen; además las escuelas establecidas en el mercado solamente ofrecen el certificado de vuelo, más no el título de piloto de parapente, siendo este el valor agregado de la escuela.

Por lo indicado, en el sector de San Rafael, es adecuada la implementación de la escuela de pilotos de parapente y tracking en vista que no se presencia competencia directa, ya que el parapente y tracking son deportes poco practicados en el Ecuador; el servicio que se está ofreciendo a la población de la parroquia San Rafael, cantón Rumiñahui, presenta ventajas para aquellos clientes que se encuentran interesados en inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking, misma que brindará la enseñanza de vuelo en parapente de manera teórica y práctica, con la finalidad de obtener el título certificado de piloto.

Una vez que el cliente obtenga el título de piloto certificado, este podrá acceder a la certificación por parte de la AEP y la APPI (entidad internacional) con la finalidad de impartir sus conocimientos, siendo a su vez instructor de vuelo según sea el caso.

Además, el proyecto presentado, esta direccionado a las personas que disfrutan de los deportes extremos, capaces de vivir el momento y sentir la adrenalina que se acumula en su cuerpo, con estas características, se podrá implementar y satisfacer todas las necesidades que el cliente requiera.

La escuela de pilotos de parapente y tracking, ofrece clases teóricas y prácticas distribuidas en 4 niveles de aprendizaje, las mismas que harán de las personas inscritas, personas capaces de emprender el vuelo y conseguir el título de piloto certificado.

Los niveles que se impartirán en la escuela se detallan a continuación:

Cuadro 1
Niveles de Aprendizaje

Niveles de Aprendizaje			
Curso de Iniciación	Módulo 1	Teórica	Conocimiento del equipo.
			Nociones básicas de aerodinámica.
			Nociones básicas de meteorología.
			Técnica de vuelo.
			Seguridad en vuelo.
			Tráfico aéreo.
			El alumno recibirá el libro "Manual del piloto de parapente"
	Práctica	Técnicas de inflado y control del parapente en terreno llano.	
		Simulaciones de despegue y aterrizaje.	
		Cuando el alumno demuestra un absoluto control del parapente mediante la realización de distintos ejercicios, está listo para avanzar hacia el siguiente modulo.	
Módulo 2	Teórica	Comienza en el momento en el que el instructor considere que el alumno tiene el nivel necesario para volar solo.	
		Previamente al primer vuelo solo, se realiza un vuelo de instrucción en biplaza, donde tendrás la posibilidad de comandar el parapente bajo el control y la guía directa del instructor.	

CONTINÚA →

Curso de adaptación a la montaña	Teórica	Nociones de meteorología y aerología.
		Brisas / vientos.
		Análisis de las condiciones de vuelo y de despegue.
		Plan de vuelo, circuito de aproximación y aterrizaje.
		Seguridad en vuelo y tráfico aéreo.
	Práctica	Técnica de despegue y aterrizaje, de acuerdo a las condiciones climáticas, y siempre bajo la supervisión del instructor.
Curso de Progresión	Práctica	Vuelos de altura desde distintos despegues y con diferentes aterrizajes.
		Prácticas de preparación y revisión del parapente.
		Control del parapente sin frenos
		Control del parapente en vuelo turbulento.
		Prácticas de descenso rápido
	Teórica	“Técnica de vuelo”:
		“Aerología”: Viento, brisas, ascencencias, estabilidad e inestabilidad, inversión térmica, formación de las térmicas.
		“Seguridad”: Peligros en el despegue, vuelo y aterrizaje.
		Utilización del paracaídas de emergencia.
		“Fundamentos de vuelo y aerodinámica”
Cursos de Perfeccionamiento	Teórica	Meteorología, Aerología, normativa aérea, materiales Vídeos didácticos y grabaciones de los propios alumnos.
	Práctica	Control del parapente en tierra. Inflada de cara a la vela.
		Iniciación y perfeccionamiento del vuelo en ascendencia dinámica.
		Introducción al vuelo en condiciones térmicas.
		Autonomía de vuelo.

Al momento que el cliente tome la decisión de elegir la escuela de piloto de parapente y tracking propuesta en el proyecto, se encontrará en la posibilidad de aprender con profundidad todo lo referente a definiciones propias del deporte para ir a la práctica con amplio conocimiento y de esta manera no se podrá dudar en algún movimiento inadecuado en el vuelo, con las clases impartidas por la escuela, el piloto aprenderá a controlar el parapente frente a una incidencia, a hacer maniobras de utilidad (barrenas, pérdidas) y a la correcta utilización del paracaídas de emergencia.

La escuela contará con los equipos necesarios para impartir su enseñanza, además elegirá las mejores zonas de vuelo y las condiciones meteorológicas más apropiadas para brindar seguridad al cliente.

1.5. ESTUDIO DE LA DEMANDA

1.5.1. TAMAÑO DEL UNIVERSO (POBLACIÓN)

La tabla 1 describe la población del cantón Rumiñahui que es de 858.522 habitantes, de los cuales en la parroquia San Rafael habitan 6.699 personas, de la cual el 50% están entre 20 a 54 años de edad, y constituyen el mercado objetivo.

Tabla 1
Tamaño del universo (Población)

SEGMENTO OBJETIVO			
Variables	Cantón	Rumiñahui	858.522 habitantes
	Parroquia	San Rafael	6.699 habitantes
Demográficas	Edad	20 a 54 años	
		50%	

Fuente: INEC Censo 2010

1.5.2. MERCADO META

El servicio está dirigido a hombres y mujeres entre 20 a 54 años de edad con poder adquisitivo de 700 dólares americanos en adelante, que sean solteros, casados, divorciados y/o viudos, interesados en inscribirse en la escuela con el fin de obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking.

1.5.3. TAMAÑO DE LA MUESTRA

Es de vital importancia tener un amplio conocimiento de la dimensión de la muestra a la cual será dirigida la investigación, obteniendo datos que serán tabulados consiguiendo resultados para proceder a tomar decisiones.

Se presenta continuación la ecuación para determinar la muestra:

$$n = \frac{z^2 pqN}{e^2 N + z^2 pq}$$

Donde:

n= Número de elementos que debe poseer la muestra

z= Nivel de significancia

p= % estimado

q= 100-p

e= Error permitido

N= Población Total

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,50) * (0,50) * (3350)}{(0,05)^2 * (3350) + (1,96)^2 * (0,50) * (0,50)}$$

$$n = \frac{3,84 * 837,5}{0,0025 * 3350 + 3,84 * 0,25}$$

$$n = \frac{3217,34}{8,38 + 0,96}$$

$$n = \frac{3217,34}{9,34}$$

$$n = 344,64 \cong 345 \text{ encuestas}$$

1.5.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La técnica que se utilizará en esta investigación será la técnica de la ENCUESTA, a través de la cual se recogen datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos, obteniendo información con respecto a opiniones, actitudes y comportamientos de los mismos.

Para elaborar técnicamente el cuestionario se debe analizar cada variable existente en la investigación, mediante una matriz, tomando en cuenta que las preguntas que se proyecten en el cuestionario deben ser claras, concisas, para que las personas encuestadas no sientan que la encuesta es tediosa y poco comprensible, a su vez las preguntas deben ser objetivas para que las respuestas no sean influenciadas por los encuestadores.

Cuadro 2
Matriz de la encuesta

Objetivo específico	Variable Genérica	Variable Específica	Escala	Pregunta	Opciones de respuesta
Determinar la demanda de la escuela de pilotos de parapente y tracking en la parroquia San Rafael del cantón Rumiñahui.	Demanda	Demanda	Nominal	Tiene gusto por los deportes extremos?	Sí No
		Género	Nominal	Género	Masculino Femenino
		Sector	Nominal	Sector de residencia	Quito San Rafael Sangolqui Otro, especifique
		Edad	Nominal	En qué rango de edad se encuentra?	20-25 26-30 31-35 36-40 41 en adelante
		Estado Civil	Nominal	Estado Civil	Soltero Casado Divorciado Viudo
		Ingresos	Intervalo	Nivel de Ingresos	700 a 1000 1000 a 1300 1300 a 1600 1600 en adelante
		Demanda	Nominal	Tiene gusto por los deportes extremos?	Sí No
Determinar la aceptación de la escuela de pilotos de parapente y tracking a través de la realización del estudio de mercado hacia la población objetivo.	Oferta	Demanda	Nominal	Ha practicado parapente? Si su respuesta es negativa favor dirigirse a la pregunta N°	Sí No
		Demanda	Nominal	Al momento de practicar este deporte lo hace por cuenta propia o acude a algún escuela de vuelo?	Cuenta Propia Escuela de Vuelo

CONTINÚA →

Objetivo específico	Variable Genérica	Variable Específica	Escala	Pregunta	Opciones de respuesta
		Demanda	Nominal	Al acudir a una escuela de vuelo de parapente, en qué provincia se encuentra ubicada?	Pichincha Imbabura Tungurahua Chimborazo Manabí Azúay
		Demanda	Nominal	Ha practicado el vuelo de parapente en las siguientes escuelas ubicadas en la provincia de Pichincha?	Flyecuador Quitoparagliding
		Demanda	Nominal	Se siente satisfecho con el servicio ofrecido en las escuelas antes mencionadas?	Sí No
		Demanda	Nominal	Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?	Sí No Por qué?
		Demanda	Nominal	Si su respuesta es negativa, le gustaría practicar este deporte en una escuela certificada?	Sí No
Conocer el perfil y las preferencias del cliente objetivo.	Oferta	Motivación	Nominal	Qué le motiva o motivaría a practicar este deporte?	Pasatiempo Profesión Otro, especifique
		Frecuencia	Intervalo	Con qué frecuencia practica o le gustaría practicar el parapente?	Mensualmente Cada 3 meses Cada 6 meses Cada año
		Interés	Nominal	Le gustaría obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking?	Sí No
			Nominal	Estaría dispuesto a cursar todos los niveles que ofrecerá la escuela para obtener el título de piloto certificado, siendo estos 4?	Sí No
		Demanda	Intervalo	Cuánto estaría dispuesto a pagar por el nivel de TOMA DE CONTACTO (vuelo solo)	de 70 a 100 de 101 a 150 151 a 200

A continuación se presenta la codificación con la que contará la tabulación de datos para analizar los datos ingresados en el programa SPSS:

Cuadro 3
Matriz de codificación

Variable específica	Tipo de variable		Tipo de pregunta				Opciones de respuesta	Código
	Númerica	Alfanumérica	Abierta	Cerrada	Semi abierta	Opciones Múltiples		
Demanda				X			Sí No	
Género				X			Masculino Femenino	
Sector				X			Quito San Rafael Sangolqui Otro, especifique	
Edad				X			20-25 26-30 31-35 36-40 41 en adelante	
Estado Civil				X			Soltero Casado Divorciado Viudo	
Ingresos				X			700 a 1000 1000 a 1300 1300 a 1600 1600 en adelante	
Demanda				X			Sí No	
Demanda				X			Sí No	
Demanda				X			Cuenta Propia Escuela de Vuelo	
Demanda				X			Pichincha Imbabura Tungurahua Chimborazo Manabí Azúay	
Demanda				X			Flyecuador Quitoparagliding	
Demanda				X			Sí No	
Demanda							Sí No Por qué?	
Motivación				X			Pasatiempo Profesión Otro, especifique	
Frecuencia				X			Mensualmente Cada 3 meses Cada 6 meses Cada año	
Interés				X			Sí No	
				X			Sí No	
Demanda				X			Sí No	

La encuesta planteada se detalla a continuación:

ENCUESTA LOS CLIENTES POTENCIALES DE LA ESCUELA DE PILOTOS DE PARAPENTE Y TRACKING EN LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL, CANTÓN RUMIÑAHUI	
<p>Buenos días/tardes, se está realizando una encuesta para evaluar el lanzamiento de una escuela de pilotos de parapente y tracking en la parroquia San Rafael, cantón Rumiñahui.</p> <p>Le agradeceremos brindarnos un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas:</p> <p>INSTRUCCIONES:</p> <p>· SEÑALE CON UNA "X" EN EL LUGAR QUE CORRESPONDA</p> <p>FECHA: _____</p>	
PERFIL DEL ENCUESTADO	
<p>1. Género Masculino _____ Femenino _____</p> <p>2. Sector de residencia Quito _____ San Rafael _____ Sangolqui _____ Otro, especifique _____</p> <p>3. ¿En qué rango de edad se encuentra? 20-26 _____ 27-33 _____ 34-40 _____ 41-47 _____ 48-54 _____</p> <p>4. Estado Civil Soltero _____ Casado _____ Divorciado _____ Viudo _____</p> <p>5. ¿Nivel de Ingresos 700 1000 _____ 1000 a 1300 _____ 1300 a 1600 _____ 1600 en adelante _____</p>	
INFORMACIÓN DEL ENCUESTADO	
<p>6. ¿Tiene gusto por los deportes extremos? Sí _____ No _____</p> <p>7. ¿Ha practicado parapente? Si su respuesta es negativa favor dirigirse a la pregunta N°12 Sí _____ No _____</p> <p>8. ¿Al momento de practicar este deporte lo hace por cuenta propia o acude a alguna escuela de vuelo? Cuenta propia _____ Escuela de vuelo _____</p> <p>9. ¿Al acudir a una escuela de vuelo de parapente, en qué provincia se encuentra ubicada? Pichincha _____ Imbabura _____ Tungurahua _____ Chimborazo _____ Manabí _____ Azuay _____</p>	

10. ¿Ha practicado el vuelo de parapente en las siguientes escuelas ubicadas en la provincia de Pichincha?

Flyecuador _____ Quitoparagliding _____

11. ¿Se siente satisfecho con el servicio ofrecido en las escuelas antes mencionadas?

Sí _____ No _____

12. ¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?

Sí _____ No _____

¿Por qué? _____

13. ¿Qué le motiva o motivaría a practicar este deporte?

Pasatiempo _____ Profesión _____ Otro, especifique _____

14. ¿Con qué frecuencia practica o le gustaría practicar el parapente?

Mensualmente _____ Cada 3 meses _____ Cada 6 meses _____ Cada año _____

15. ¿Le gustaría obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking?

Sí _____ No _____

16. ¿Estaría dispuesto a cursar todos los niveles que ofrecerá la escuela para obtener el título de piloto certificado, siendo estos 4?

Sí _____ No _____

17. Siendo su respuesta positiva, ¿estaría dispuesto a pagar por los 4 niveles el precio de 750 dólares americanos, con una duración de 30 días y así obtener el título certificado de piloto

Sí _____ No _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

1.5.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

1.5.5.1. ANÁLISIS UNIVARIADO

A continuación se realizará un análisis de los resultados arrojados por cada pregunta planteada en la encuesta, con una población de 345 habitantes:

Pregunta N° 1:

Género

Tabla 2

Análisis pregunta 1 Género

		GÉNERO			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MASCULINO	197	57,1	57,1	57,1
	FEMENINO	148	42,9	42,9	100,0
	Total	345	100,0	100,0	

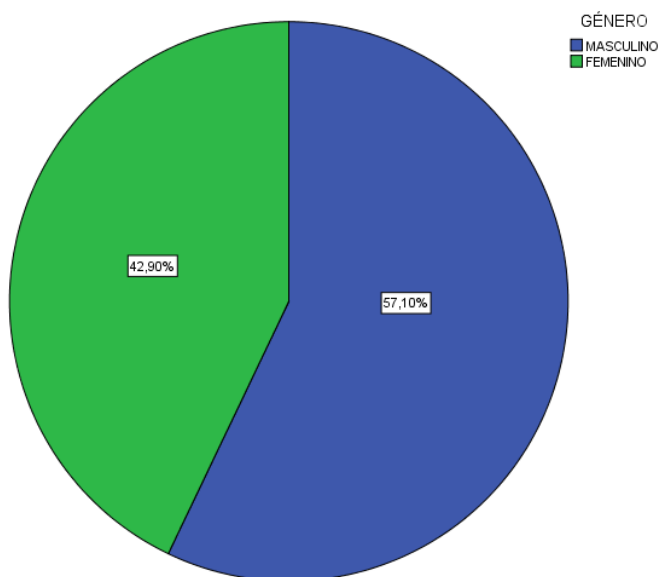


Figura 1. Género

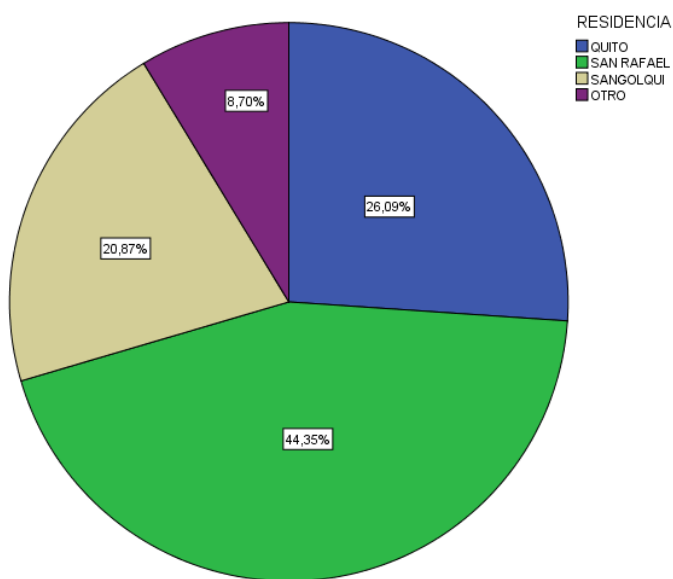
Se puede observar que de las 345 personas encuestadas, el 57,1% pertenece al género masculino y el 42,90% pertenece al género femenino, tomando en cuenta que el público objetivo al que estará dirigido el servicio es a los hombres.

Pregunta N° 2:

Sector de Residencia

Tabla 3
Análisis pregunta N° 2 Sector de Residencia

RESIDENCIA				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido QUITO	90	26,1	26,1	26,1
SAN RAFAEL	153	44,3	44,3	70,4
SANGOLQUI	72	20,9	20,9	91,3
OTRO	30	8,7	8,7	100,0
Total	345	100,0	100,0	

**Figura 2. Sector de Residencia**

La mayoría de personas encuestadas siendo el 44,35% de las personas encuestadas, son residentes de la parroquia de San Rafael, siendo de esta manera una ventaja para fomentar directamente el servicio y así nuestros clientes objetivos cuenten con la comodidad de dirigirse a la escuela sin demora alguna.

Pregunta N°3:

¿En qué rango de edad se encuentra?

Tabla 4

Análisis pregunta N° 3 ¿En qué rango de edad se encuentra?

		EDAD			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	20 A 26	61	17,7	17,7	17,7
	27 A 33	134	38,8	38,8	56,5
	34 A 40	83	24,1	24,1	80,6
	41 A 47	50	14,5	14,5	95,1
	48 a 54	17	4,9	4,9	100,0
	Total	345	100,0	100,0	

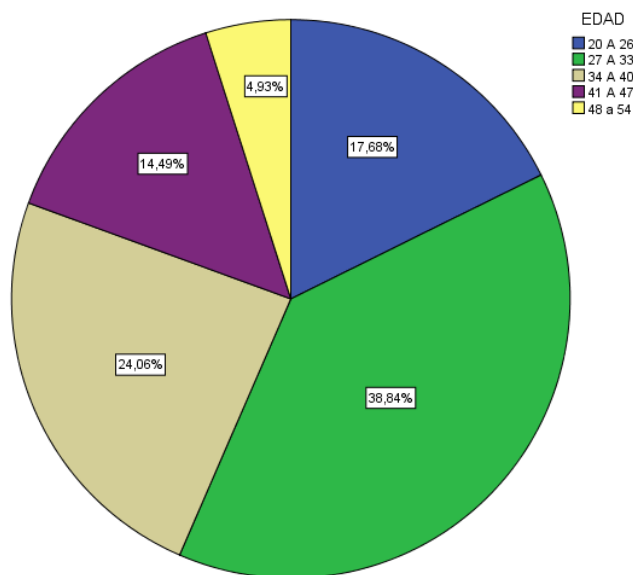


Figura 3. ¿En qué rango de edad se encuentra?

De las 345 personas encuestadas en el sector de San Rafael, las personas de 27 A 33 años son las que posiblemente lleguen a ser nuestros clientes potenciales para ofrecer el servicio de aprendizaje de vuelo de parapente y tracking, satisfaciendo sus necesidades.

Pregunta N°4:**Estado Civil**

Tabla 5
Análisis pregunta N° 4 Estado Civil

		ESTADO			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SOLTERO	128	37,1	37,1	37,1
	CASADO	151	43,8	43,8	80,9
	DIVORCIADO	54	15,7	15,7	96,5
	VIUDO	12	3,5	3,5	100,0
	Total	345	100,0	100,0	

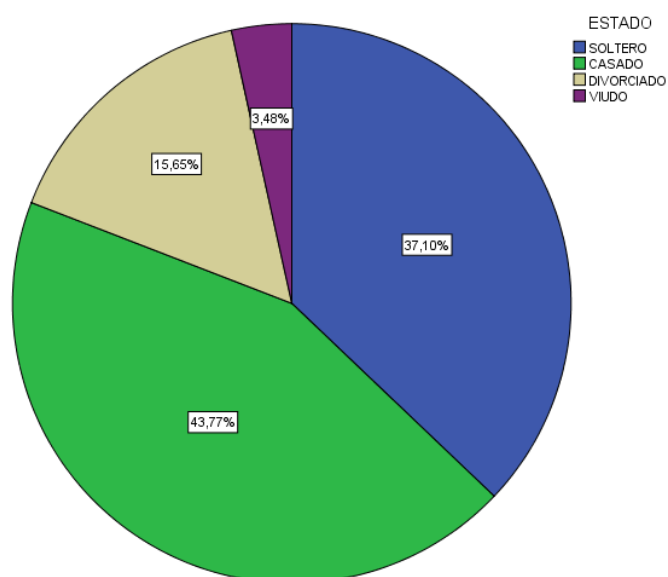


Figura 4. Estado Civil

La encuesta consta de 4 opciones de respuesta en donde se pudo obtener resultados que el 43,80% de las 345 personas encuestadas corresponden a personas de estado civil casado, seguido por el 37,1% son solteros, indicando que esta cantidad de personas son las más propensas a inscribirse en la escuela.

Pregunta N° 5:

Nivel de Ingresos

Tabla 6
Análisis pregunta N° 5 Nivel de Ingresos

INGRESOS				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 700 A 1000	42	12,2	12,2	12,2
1000 A 1300	240	69,6	69,6	81,7
1300 A 1600	63	18,3	18,3	100,0
Total	345	100,0	100,0	

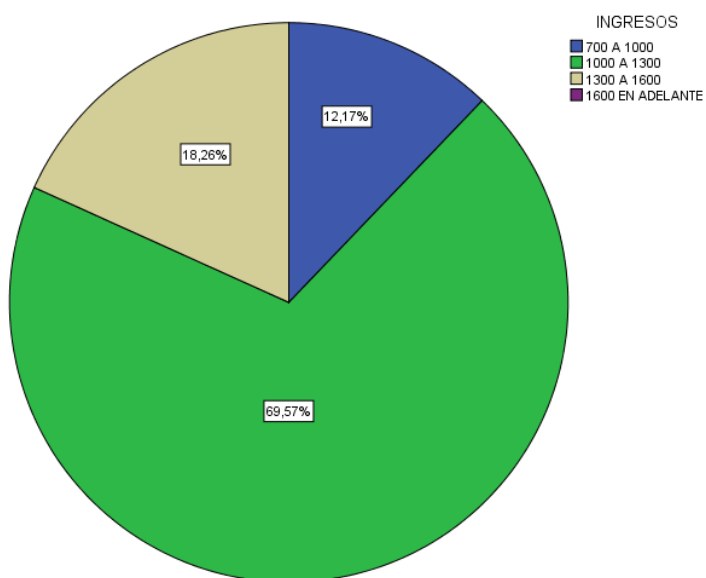


Figura 5. Nivel de Ingresos

Los ingresos reflejados en las encuestas, en su mayoría son de 1000 a 1300 dólares, pudiendo llegar a la conclusión, que las personas encuestadas son capaces de poder pagar el curso de aprendizaje de vuelo de parapente y tracking y de esta manera obtener el título por parte de la escuela.

Pregunta N°6:

¿Tiene gusto por los deportes extremos?

Tabla 7

Análisis pregunta N° 6 ¿Tiene gusto por los deportes extremos?

GUSTO				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	305	88,4	88,4	88,4
NO	40	11,6	11,6	100,0
Total	345	100,0	100,0	

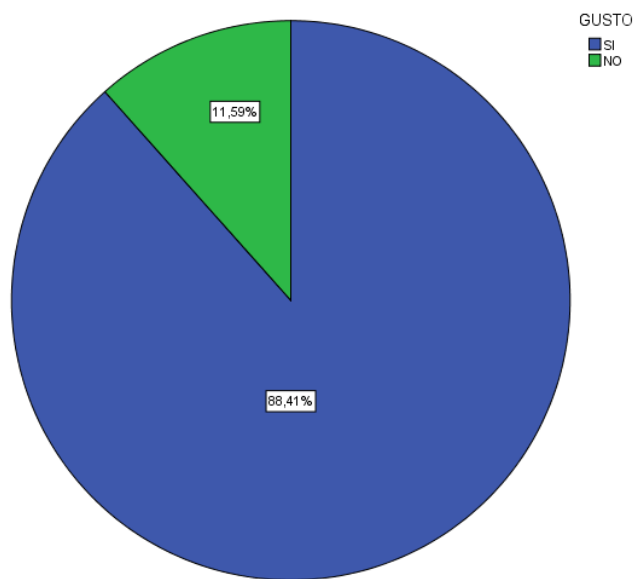


Figura 6. ¿Tiene gusto por los deportes extremos?

En su gran mayoría con un 88,41% de las personas encuestadas son amantes a los deportes extremos, teniendo esta oportunidad de brindar el servicio con tranquilidad, sabiendo que es aceptable en el mercado de la parroquia de San Rafael.

Pregunta N°7:

¿Ha practicado parapente? Si su respuesta es negativa favor dirigirse a la pregunta N°12

Tabla 8

Análisis pregunta N° 7 ¿Ha practicado parapente? Si su respuesta es negativa favor dirigirse a la pregunta N°12

PRÁCTICA				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	217	62,9	62,9	62,9
NO	128	37,1	37,1	100,0
Total	345	100,0	100,0	

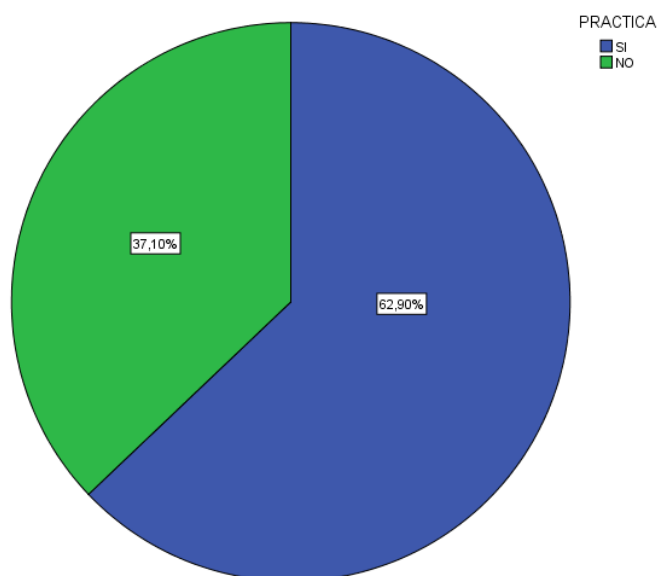


Figura 7. ¿Ha practicado parapente? Si su respuesta es negativa favor dirigirse a la pregunta N°12

Sabiendo que la mayoría de las personas encuestadas son amantes a los deportes extremos, un 62.90% de las 345 personas encuestadas ha practicado el vuelo de parapente, teniendo como beneficio la experiencia de volar de los clientes potenciales sin temor a un rechazo del servicio brindado.

Pregunta N°8:

¿Al momento de practicar este deporte lo hace por cuenta propia o acude a alguna escuela de vuelo?

Tabla 9

Análisis pregunta N° 8 ¿Al momento de practicar este deporte lo hace por cuenta propia o acude a alguna escuela de vuelo?

PRÁCTICA2					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CUENTA PROPIA	92	26,7	26,7	26,7
	ESCUELA DE VUELO	125	36,2	36,2	62,9
	SIN RESPUESTA	128	37,1	37,1	100,0
	Total	345	100,0	100,0	

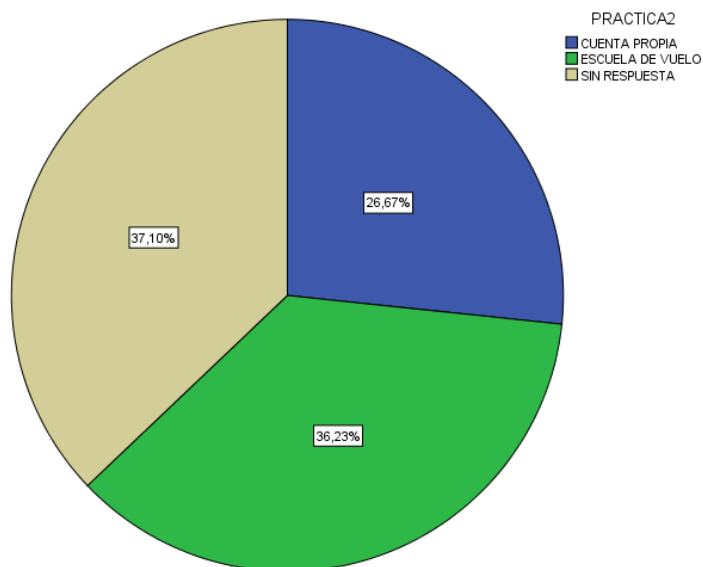


Figura 8. ¿Al momento de practicar este deporte lo hace por cuenta propia o acude a alguna escuela de vuelo?

Con un total de 217 personas que han practicado el vuelo en parapente, el 36,2% de las mismas lo ha realizado en escuelas de vuelo, y el 26,7% lo ha realizado por cuenta propia, lo que se refleja que, las personas buscan seguridad y calidad en el servicio al momento de emprender su vuelo.

Pregunta N°9:

¿Al acudir a una escuela de vuelo de parapente, en qué provincia se encuentra ubicada?

Tabla 10

Análisis pregunta N°9 ¿Al acudir a una escuela de vuelo de parapente, en qué provincia se encuentra ubicada?

PROVINCIA				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido PICHINCHA	115	33,3	33,3	33,3
IMBABURA	55	15,9	15,9	49,3
TUNGURAHUA	47	13,6	13,6	62,9
SIN RESPUESTA	128	37,1	37,1	100,0
Total	345	100,0	100,0	

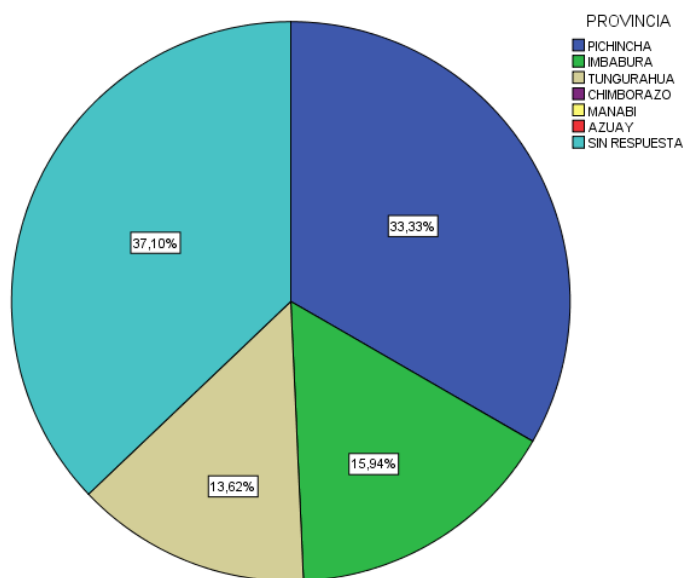


Figura 9. ¿Al acudir a una escuela de vuelo de parapente, en qué provincia se encuentra ubicada?

En las provincias que las escuelas ofertan su servicio, la provincia de Pichincha es la más concurrida, seguida de la provincia de Imbabura, ya que se cuenta con una zona de vuela aceptable y el clima es el más adecuado para realizar las prácticas de parapente.

Pregunta N°10:

¿Ha practicado el vuelo de parapente en las siguientes escuelas ubicadas en la provincia de Pichincha?

Tabla 11

Análisis pregunta N° 10 ¿Ha practicado el vuelo de parapente en las siguientes escuelas ubicadas en la provincia de Pichincha?

ESCUELAS				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido FLYECUADOR	55	15,9	15,9	15,9
QUITOPARAGLIDING	47	13,6	13,6	29,6
SIN RESPUESTA	243	70,4	70,4	100,0
Total	345	100,0	100,0	

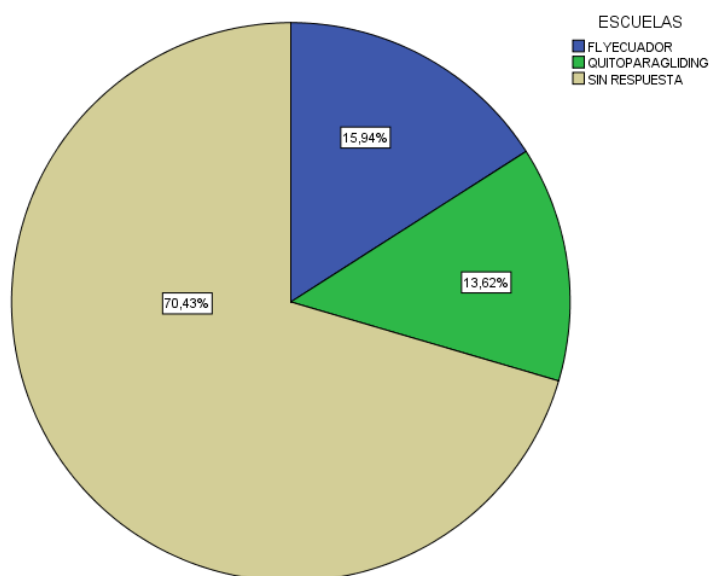


Figura 10. ¿Ha practicado el vuelo de parapente en las siguientes escuelas ubicadas en la provincia de Pichincha?

De las 125 personas que han practicado el vuelo de parapente en escuelas de vuela, 55 de las mismas reconoce a la escuela FLYECUADOR como una escuela de aprendizaje, no con mucha diferencia la escuela QUITOPARAGLIDING es reconocida por nuestro público objetivo; siendo estas dos escuelas competencia, ubicadas en la provincia de Pichincha.

Pregunta N°11:

¿Se siente satisfecho con el servicio ofrecido en las escuelas antes mencionadas?

Tabla 12

Análisis pregunta N° 11 ¿Se siente satisfecho con el servicio ofrecido en las escuelas antes mencionadas?

SATISFACCIÓN				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	102	29,6	29,6	29,6
SIN RESPUESTA	243	70,4	70,4	100,0
Total	345	100,0	100,0	

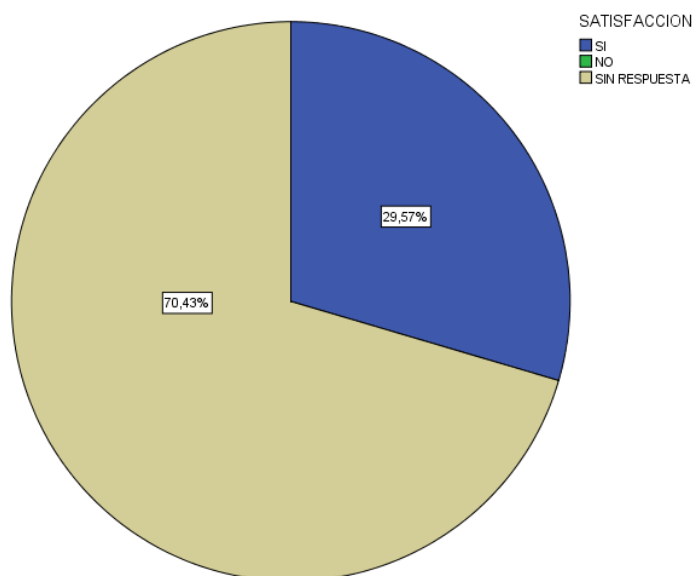


Figura 11. ¿Se siente satisfecho con el servicio ofrecido en las escuelas antes mencionadas?

Las personas encuestadas se sienten totalmente satisfechas con el servicio ofertado por nuestra competencia.

Pregunta N°12:

¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?

Tabla 13

Análisis pregunta N° 12 ¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?

INSCRIPCIÓN				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	305	88,4	88,4	88,4
NO	40	11,6	11,6	100,0
Total	345	100,0	100,0	

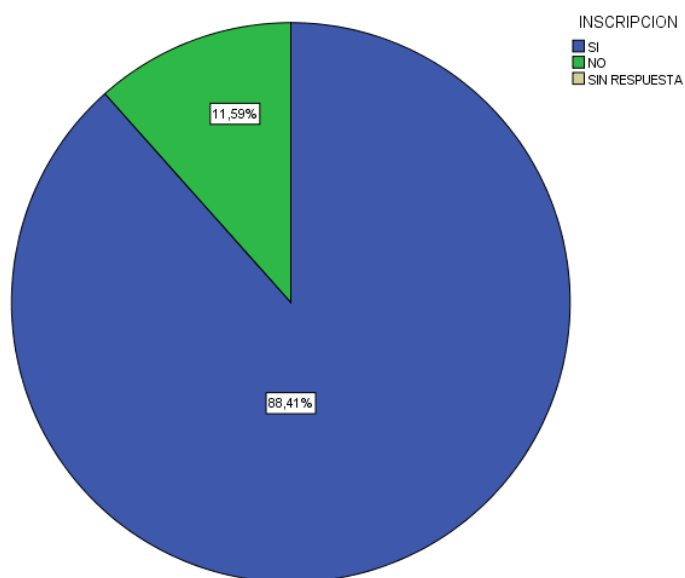


Figura 12. ¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?

De las 345 personas encuestas, el 88,41% les gustaría inscribirse en una escuela, por lo que es una gran ventaja para implementar el negocio en la parroquia de San Rafael, ya que con estos resultados se puede presenciar la aceptación por parte de nuestro público objetivo.

Pregunta N°13:

¿Qué le motiva o motivaría a practicar este deporte?

Tabla 14

Análisis pregunta N° 13 ¿Qué le motiva o motivaría a practicar este deporte?

MOTIVO				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido PASATIEMPO	203	58,8	58,8	58,8
PROFESION	102	29,6	29,6	88,4
SIN RESPUESTA	40	11,6	11,6	100,0
Total	345	100,0	100,0	

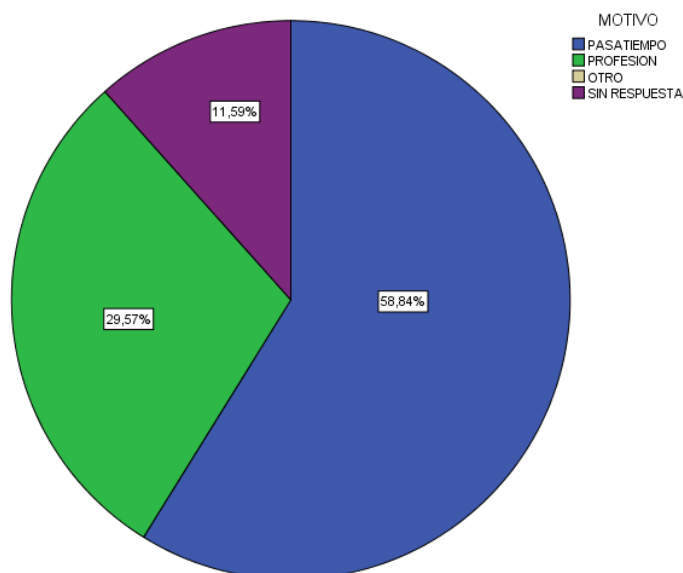


Figura 13. ¿Qué le motiva o motivaría a practicar este deporte?

La motivación principal por parte de nuestro público objetivo con un 58,84% es el PASATIEMPO, ya que las personas buscan un momento de relajación obteniendo una experiencia trascendental, sintiendo la adrenalina al momento de emprender el vuelo, y además conseguir el título de piloto certificado.

Pregunta N°14:

¿Con qué frecuencia practica o le gustaría practicar el parapente?

Tabla 15

Análisis pregunta N° 14 ¿Con qué frecuencia practica o le gustaría practicar el parapente?

		FRECUENCIA			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MENSUALMENTE	47	13,6	13,6	13,6
	CADA 3 MESES	170	49,3	49,3	62,9
	CADA 6 MESES	52	15,1	15,1	78,0
	CADA AÑO	36	10,4	10,4	88,4
	SIN RESPUESTA	40	11,6	11,6	100,0
	Total	345	100,0	100,0	

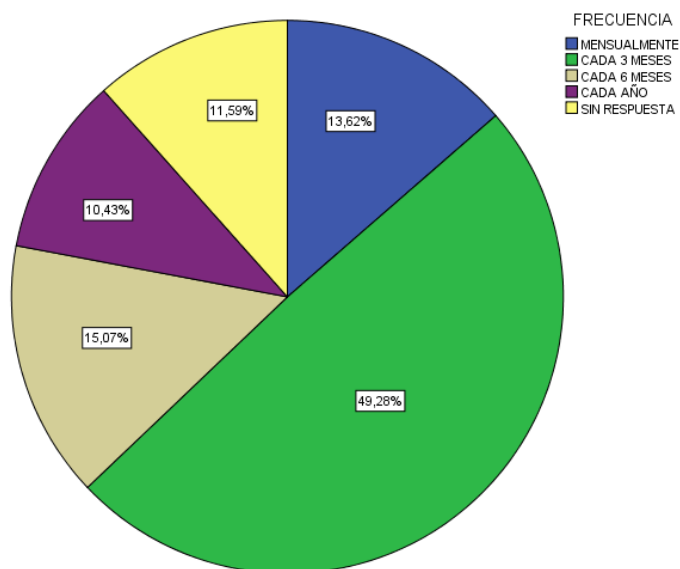


Figura 14. ¿Con qué frecuencia practica o le gustaría practicar el parapente?

Las personas encuestadas prefieren realizar la práctica de vuelo cada 3 meses, seguido de cada 6 meses, con estos resultados, la escuela podrá planificar las futuras actividades.

Pregunta N°15:

¿Le gustaría obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking?

Tabla 16

Análisis pregunta N° 15 ¿Le gustaría obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking?

TÍTULO				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	269	78,0	78,0	78,0
NO	76	22,0	22,0	100,0
Total	345	100,0	100,0	

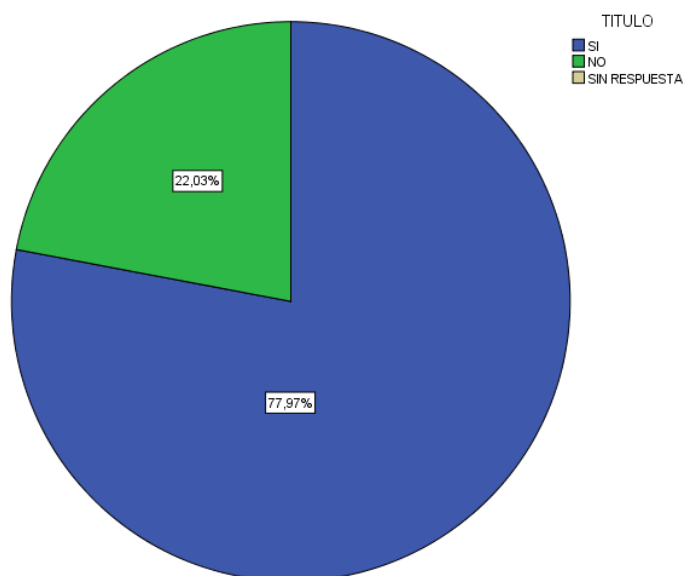


Figura 15. ¿Le gustaría obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking?

Es de gran ventaja conocer que el 77,97% de las personas encuestadas se interesan por obtener el título de piloto de parapente y tracking, ya que nuestra escuela tiene el compromiso de preparar bien a las personas inscritas para que practiquen su vuelo con excelencia y seguridad.

Pregunta N°16:

¿Estaría dispuesto a cursar todos los niveles que ofrecerá la escuela para obtener el título de piloto certificado, siendo estos 4?

Tabla 17

Análisis pregunta N° 16 ¿Estaría dispuesto a cursar todos los niveles que ofrecerá la escuela para obtener el título de piloto certificado, siendo estos 4?

		NIVELES			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	222	64,3	64,3	64,3
	NO	83	24,1	24,1	88,4
	SIN RESPUESTA	40	11,6	11,6	100,0
	Total	345	100,0	100,0	

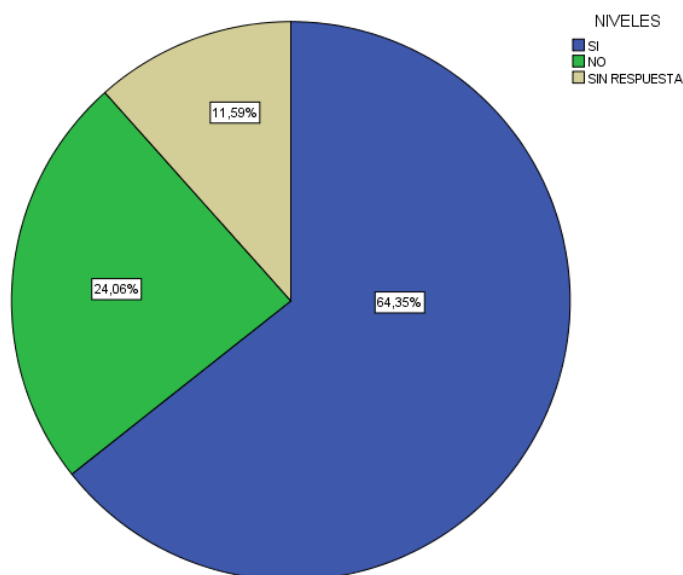


Figura 16. ¿Estaría dispuesto a cursar todos los niveles que ofrecerá la escuela para obtener el título de piloto certificado, siendo estos 4?

Al momento de cursar todos los niveles ofertados, el cliente se encuentra en la posibilidad de obtener el título de piloto certificado, con clases teóricas y prácticas, es por ello que la mayoría de personas siendo el 64,35% prefiere tomar todos los niveles.

Pregunta N°17:

Siendo su respuesta positiva, ¿Estaría dispuesto a pagar por los 4 niveles el precio de 750 dólares americanos y así obtener el título certificado de piloto?

Tabla 18

Análisis pregunta N° 17 ¿Estaría dispuesto a pagar por los 4 niveles el precio de 750 dólares americanos y así obtener el título certificado de piloto?

PAGO				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SI	159	46,1	46,1	46,1
NO	146	42,3	42,3	88,4
SIN RESPUESTA	40	11,6	11,6	100,0
Total	345	100,0	100,0	

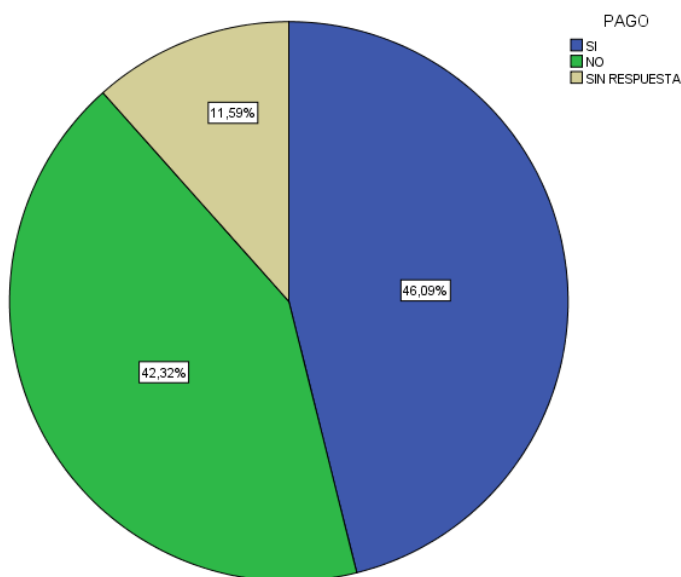


Figura 17. ¿Estaría dispuesto a pagar por los 4 niveles el precio de 750 dólares americanos y así obtener el título certificado de piloto?

Para emprender el vuelo solo, previamente con clases teóricas y prácticas, 159 de las personas encuestas interesadas en inscribirse en la escuela de pilotos, se encuentran en la posibilidad de cancelar por este vuelo y obtener el título de piloto la cantidad de 750.

1.5.5.2. ANÁLISIS BIVARIADO

- **Pregunta N° 1 VS Pregunta N° 12**

Género VS ¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?

Tabla 19
Género Vs Inscripción Tabulación cruzada

Recuento

	INSCRIPCION		Total
	SI	NO	
GÉNERO MASCULINO	175	22	197
FEMENINO	130	18	148
Total	305	40	345

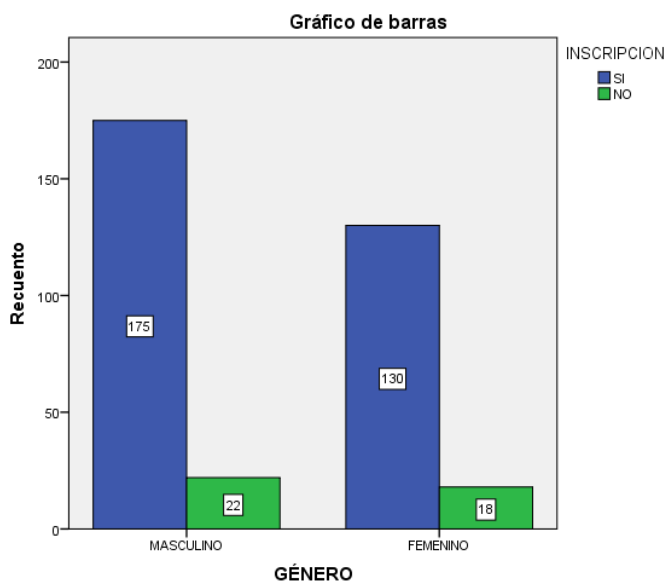


Figura 18. Género * Inscripción

En el análisis del cruce de variables de la pregunta N° 1 con la pregunta N° 12, se observa que el mayor número de personas interesadas en inscribirse en la escuela de pilotos es de 175 de un total de 197 hombres, este análisis se realiza con la finalidad de conocer nuestro mercado objetivo.

Tabla 20
Correlación Género Vs Inscripción

		GÉNERO	INSCRIPCION
GÉNERO	Correlación de Pearson	1	,015
	Sig. (bilateral)		,776
	N	345	345
INSCRIPCION	Correlación de Pearson	,015	1
	Sig. (bilateral)	,776	
	N	345	345

Además se analiza el grado de correlación entre estas dos variables observando que el resultado se encuentra en el rango de 0 a 0,25 siendo esta una correlación escasa o nula.

- **Pregunta N° 1 VS Pregunta N° 3**

Género VS Edad

Tabla 21
Género Vs Edad Tabulación cruzada

GÉNERO*EDAD tabulación cruzada

Recuento

	EDAD					Total
	20 A 26	27 A 33	34 A 40	41 A 47	48 a 54	
GÉNERO MASCULINO	35	99	32	31	0	197
FEMENINO	26	35	51	19	17	148
Total	61	134	83	50	17	345

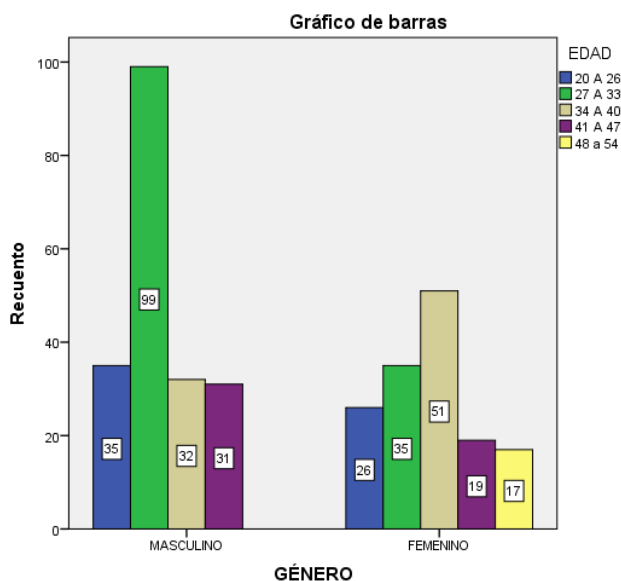


Figura 19. Género VS Edad

Se puede apreciar que las personas del género masculino entre las edades de 27 a 33 años son las que se encuentran interesadas en un mayor porcentaje, seguido de las mujeres entre 34 a 40 años de edad.

Tabla 22
Correlación Género Vs Edad

		Correlaciones	
		GÉNERO	EDAD
GÉNERO	Correlación de Pearson	1	,214**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	345	345
EDAD	Correlación de Pearson	,214**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	345	345

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Se puede observar que el coeficiente de correlación de Pearson entre estas dos variables es de 0,214. Como los valores de Pearson van de -1 a 1, siendo el 0 el indicador de que no existe correlación, en este caso, entre estas dos variables existe una correlación mínima, ya que no es 0, pero es muy cercano. La dirección de la correlación es positiva, es decir, es directa.

- **Pregunta N°6 VS Pregunta N° 12**

¿Tiene gusto por los deportes extremos? VS ¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?

Tabla 23

Gusto Vs Inscripción Tabulación cruzada

GUSTO*INSCRIPCIÓN tabulación cruzada

Recuento

		INSCRIPCION		Total
		SI	NO	
GUSTO	SI	305	0	305
	NO	0	40	40
Total		305	40	345

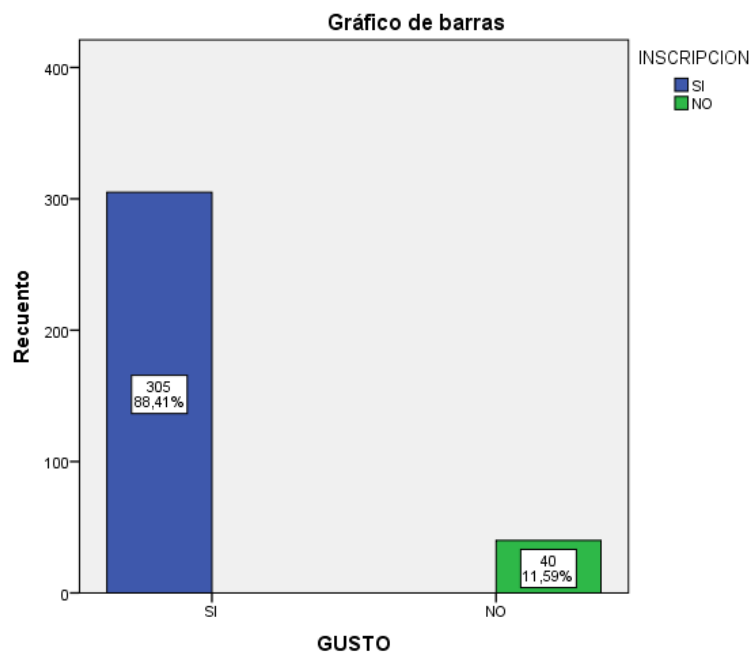


Figura 20. Gusto VS Inscripción

Al momento de analizar la pregunta N°6 con la pregunta N°12, se puede observar que de las 305 personas que gustan de los deportes extremos, la misma cantidad se encuentra interesada en inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking.

Tabla 24
Correlación Gusto Vs Inscripción

Correlaciones

		GUSTO	INSCRIPCION
GUSTO	Correlación de Pearson	1	1,000**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	345	345
INSCRIPCION	Correlación de Pearson	1,000**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	345	345

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

En este caso, el análisis de la correlación viene a ser positiva perfecta lo que supone una determinación absoluta entre las dos variables (en sentido directo), existiendo una relación lineal perfecta.

- **Pregunta N°8 VS Pregunta N°12**

¿Al momento de practicar este deporte lo hace por cuenta propia o acude a alguna escuela de vuelo? VS ¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking?

Tabla 25
Práctica2 Vs Inscripción Tabulación Cruzada

PRÁCTICA2*INSCRIPCIÓN tabulación cruzada

Recuento

	INSCRIPCION		Total
	SI	NO	
PRACTICA2 CUENTA PROPIA	92	0	92
ESCUELA DE VUELO	125	0	125
SIN RESPUESTA	88	40	128
Total	305	40	345

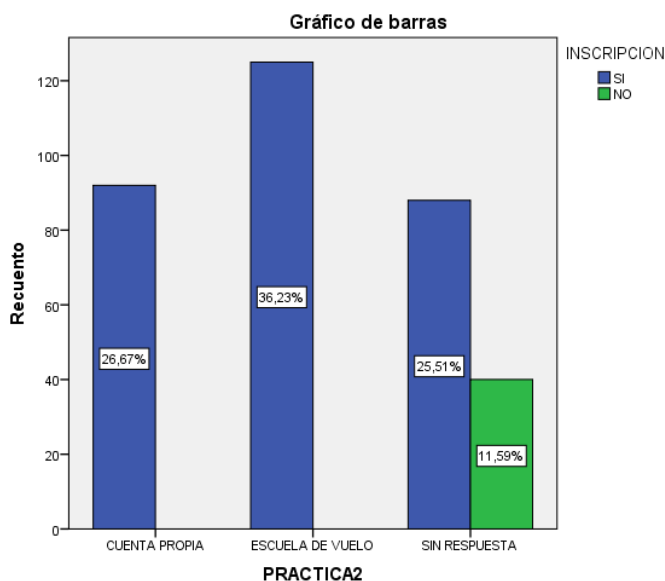


Figura 21. PRÁCTICA2*INSCRIPCIÓN

Al analizar estas dos variables, se puede observar que las personas que han practicado el parapente en una escuela de vuelo estarían dispuestas a inscribirse a la escuela de pilotos con un 36,23%; además se toma en cuenta que el 26,67% que ha practicado el deporte por cuenta propia también se interesa en la inscripción a la escuela.

Tabla 26
Correlación Practica2 Vs Inscripción

		Correlaciones	
		PRACTICA2	INSCRIPCION
PRACTICA2	Correlación de Pearson	1	,410**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	345	345
INSCRIPCION	Correlación de Pearson	,410**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	345	345

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

En el análisis de estas dos variables, se puede observar que el grado de correlación de Pearson es de 0,410 en sentido directo. Cuánto más próximo a +1 esté el coeficiente de correlación más patente será esta covariación.

- **Pregunta N°12 VS Pregunta N°15**

¿Estaría dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking? VS ¿Le gustaría obtener el título certificado de piloto de parapente y tracking?

Tabla 27
Inscripción Vs Título Tabulación Cruzada
INSCRIPCIÓN*TÍTULO tabulación cruzada

Recuento

		TITULO		Total
		SI	NO	
INSCRIPCION	SI	269	36	305
	NO	0	40	40
Total		269	76	345

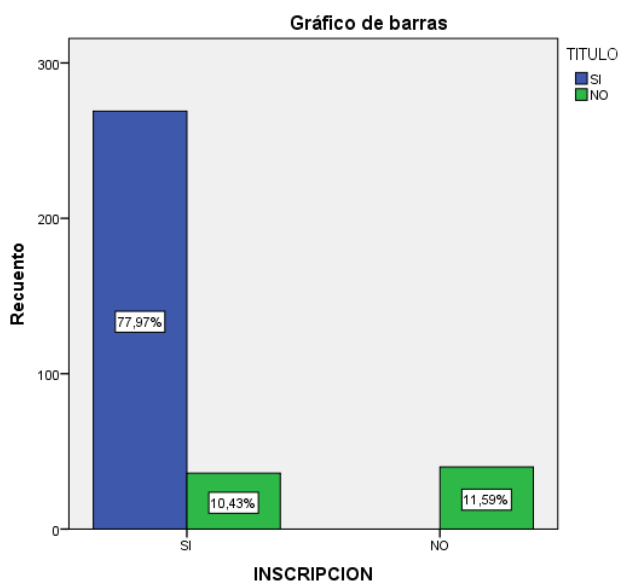


Figura 22. INSCRIPCIÓN*TÍTULO

De acuerdo a los datos arrojados en la tabulación cruzada, se puede observar que el 77,97% están dispuestos a inscribirse en la escuela de pilotos y a obtener el título certificado de piloto, mientras que el 10,43% no está interesado en el título; y el 11,59% no se inscribiría en la escuela, ya que no tiene gusto por este deporte.

Tabla 28
Correlación Inscripción Vs Título

		Correlaciones	
		INSCRIPCION	TITULO
INSCRIPCION	Correlación de Pearson	1	,681**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	345	345
TITULO	Correlación de Pearson	,681**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	345	345

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La relación entre estas variables indica que se encuentra en el rango de 0,51 a 0,75; siendo esta una correlación positiva moderada y fuerte.

- **Pregunta N°1 VS Pregunta N°5**

Género VS Nivel de Ingresos

Tabla 29
Género Vs Nivel de Ingresos Tabulación Cruzada

GÉNERO*INGRESOS tabulación cruzada

Recuento

	INGRESOS			Total
	700 A 1000	1000 A 1300	1300 A 1600	
GÉNERO MASCULINO	42	92	63	197
FEMENINO	0	148	0	148
Total	42	240	63	345

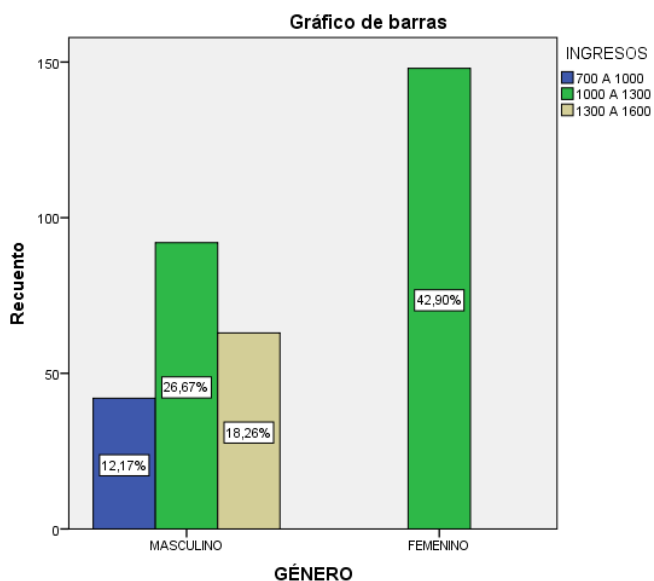


Figura 23. Género VS Nivel de Ingresos

Se puede observar que la población de género masculino se encuentra en un rango de ingresos de 1000 a 1300 dólares americanos.

**Tabla 30
Correlación Género Vs Nivel de Ingresos**

Correlaciones

		GÉNERO	INGRESOS
GÉNERO	Correlación de Pearson	1	-,096
	Sig. (bilateral)		,074
	N	345	345
INGRESOS	Correlación de Pearson	-,096	1
	Sig. (bilateral)	,074	
	N	345	345

En este caso, la relación entre las dos variables se correlacionan en sentido inverso, ya que los valores altos de una de ellas le suelen corresponder valor bajos de la otra y viceversa.

1.5.6. DEMANDA ACTUAL INSATISFECHA

La demanda insatisfecha o demanda potencial de la escuela de pilotos de parapente y tracking, se determinan mediante el porcentaje obtenido de las personas que se encuentran dispuestas en inscribirse en la misma con el total de la población de hombres y mujeres entre 20 y 54 años de la parroquia de San Rafael, por lo que se hace la siguiente relación:

Tabla 31
Demanda Insatisfecha

		INCRIPCIÓN	
		SI	NO
Población	100%	88,4%	11,6%
	3.350	2.961	389
		D.I.	

De la muestra el 88,4% está dispuesto a inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking, que considerando a la población corresponde a 2961 personas, siendo el perfil de los posibles clientes: personas de género masculino, con un rango de edad de 27 a 33 años, amantes de los deportes extremos, quienes han practicado el deporte en escuelas de vuelo, sintiendo la seguridad al momento de emprender el vuelo, además las personas se encuentran interesadas en obtener el título certificado de piloto, contando con un nivel de ingresos de 1000 a 1300 dólares americanos.

CAPÍTULO II

ESTUDIO TÉCNICO

INGENIERÍA DEL SERVICIO

2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto. (Miranda, 2005)

Es de vital importancia definir el tamaño del proyecto ya que de esta manera se podrá determinar la incidencia al momento de medir las inversiones y costos, por lo tanto, se obtendrá la rentabilidad que consigue la implementación del nuevo negocio en el mercado.

Para determinar el tamaño del proyecto se debe tomar en cuenta algunos factores que son la relación que tiene la demanda, la disponibilidad de mano de obra, la tecnología y equipos, así como el financiamiento.

Factores relevantes para la determinación del proyecto es la estructura de la escuela y de talento humano con el cual se va a contar para la prestación del servicio, además se considera los espacios en metros cuadrados y los equipos impartir las clases teóricas con sus respectivos instructores.

De acuerdo al resultado de la demanda insatisfecha, el tamaño del proyecto vendría a ser el mismo, pero de esta cantidad de personas se procederá a tomar el 15% del total, y se irá incrementando anualmente de acuerdo al porcentaje de la tasa de crecimiento de la población que es de 1,52%, como se describe a continuación:

Tabla 32
Tamaño del Proyecto

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL	AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	TAMAÑO DE PROYECTO (15%)
1,52%	2015	2.961	444
	2016	3.006	451
	2017	3.052	458
	2018	3.099	465
	2019	3.146	472
	2020	3.193	479

2.1.1. CAPACIDAD INSTALADA

Es la capacidad disponible permanentemente en una empresa para la producción de un bien o prestación de un servicio bajo condiciones normales. En época de recesión o para controlar la oferta y no permitir el declive de los precios se suele trabajar por debajo de la capacidad instalada. (Miranda, 2005)

La escuela de pilotos de parapente y tracking, al momento de ofrecer el servicio ha sido estructurada de tal modo que existe un cierto número de clases impartidas que se puede entregar en un tiempo determinado.

Para impartir las clases teóricas y atender al público, la escuela de pilotos de parapente y tracking cuenta con 2 aulas cada una de 20 m², oficina del administrador de 30 m², bar de 7 m² y sala de estar de 30 m². Se trabaja de lunes a sábado en un turno de 10 horas, donde se dictarán 4 clases diarias con una duración de dos horas cada una con 5 alumnos por clase, número que se obtuvo de la relación del tamaño del proyecto con la duración del curso siendo este de un mes, como se detalla a continuación:

Cuadro 4
Capacidad Instalada

Días	Horario	Clase 1	Clase 2
Lunes	08:00 a 10:00	5 alumnos	5 alumnos
	10:00 a 12:00	5 alumnos	5 alumnos
Martes	12:00 a 14:00	Almuerzo	
Miércoles	14:00 a 16:00	5 alumnos	5 alumnos
Jueves	16:00 a 18:00	5 alumnos	5 alumnos
Viernes	Clases prácticas		
Sábado	Clases prácticas		

2.2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

La escuela de pilotos de parapente y tracking, estará ubicada en la Parroquia San Rafael, cantón Rumiñahui, en la avenida de las Rosas, en vista que se ha conseguido el terreno para la construcción.



Figura 24. Terreno

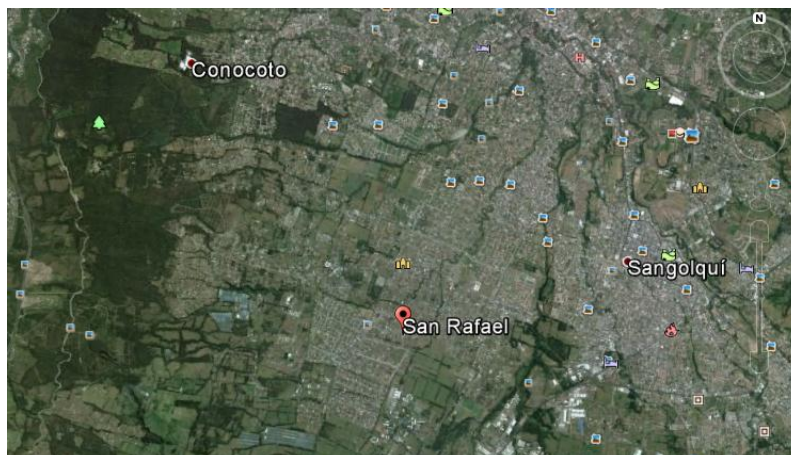


Figura 25. Localización geográfica

La ubicación propuesta está dada ya que es un terreno amplio y su precio conveniente para iniciar con la construcción de la escuela.

2.3. EQUIPOS

Para proceder a impartir las clases prácticas, la escuela contará con los siguientes equipos:

- **Parapentes**

Parapentes con rendimiento extraordinario y seguridad única, permitiendo tener mejores y más tranquilos vuelos, además existen distintos tipos y se distinguen por su facilidad para maniobrar, también cuenta la experiencia del piloto.



Figura 26. Parapente

- **Arneses**

Contando con un alto nivel de seguridad para evitar posibles complicaciones en el vuelo.

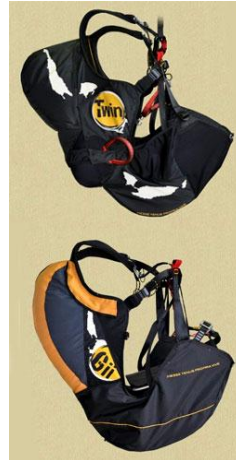


Figura 27. Arnés

- **Paracaídas de emergencia**

Elemento de vital importancia para practicar este deporte. Se utiliza ante cualquier problema con la vela.



Figura 28. Paracaídas de emergencia

- **Casco**

Siempre es importante llevarlo puesto ante cualquier accidente.



Figura 29. Casco

- **Radio Motorola**

Es un producto de telecomunicaciones, para poder indicar novedades por parte de ambas partes, ya sea administrador a instructor o viceversa.



Figura 30. Radio Motorola

- **Anemómetro**

Sirve para medir la velocidad del viento



Figura 31. Anemómetro

- **Mangas de viento**

Sirven para controlar el despegue y aterrizaje



Figura 32. Manga de viento

- **Megáfono**

Es un aparato con forma de cono utilizado para amplificar sonidos.



Figura 33. Megáfono

- **Botiquín de campaña**

Es de vital importancia llevar un botiquín acorde a las necesidades que se puedan requerir.



Figura 34. Botiquín de campaña

2.4. DIAGRAMA DE FLUJO

A continuación se presenta el diagrama de flujo con el cual contará la escuela de pilotos de parapente y tracking al momento de brindar su servicio:

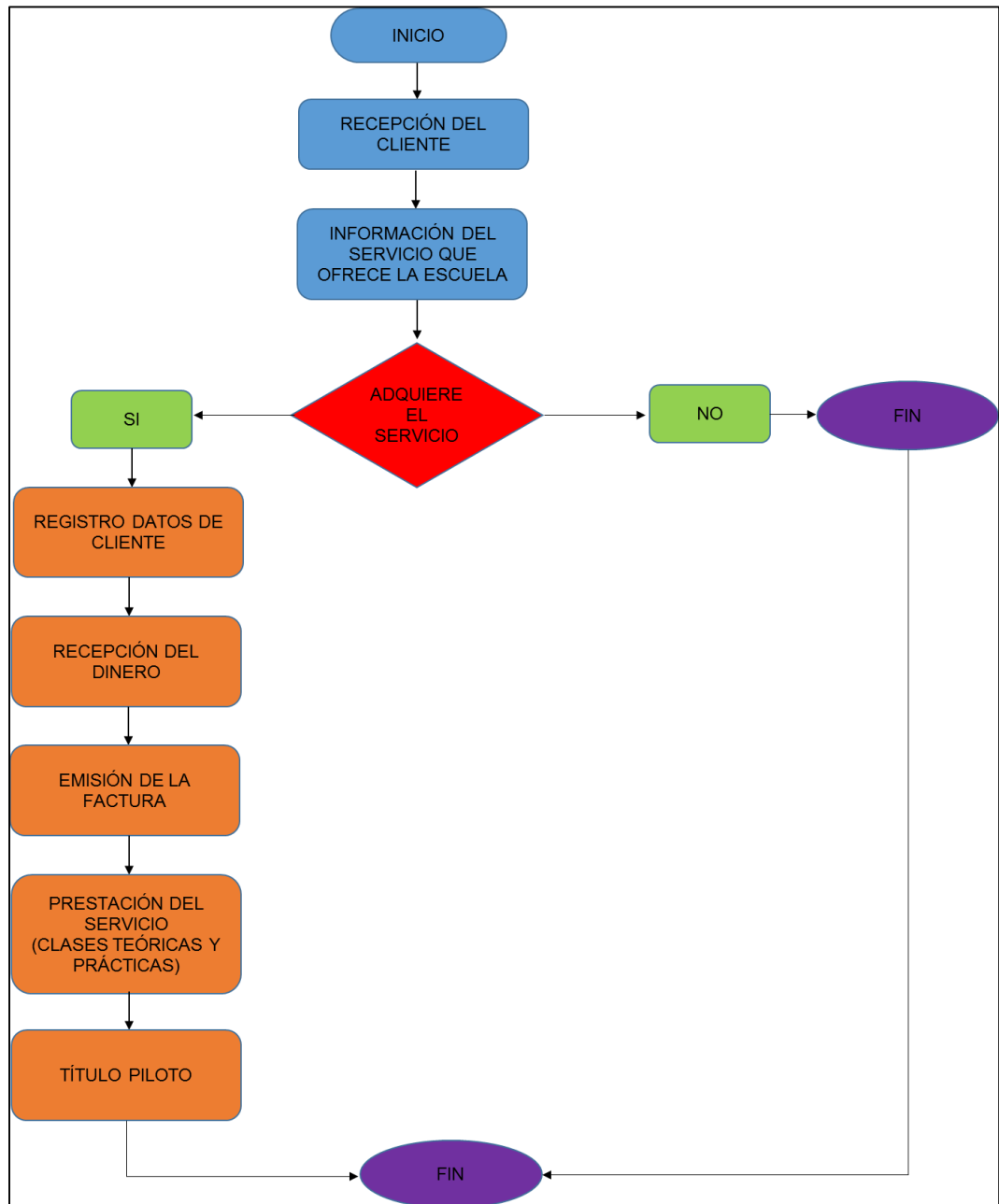


Figura 35. Diagrama de Flujo

MARCO LEGAL

2.5. TIPO DE EMPRESA

La escuela de pilotos de parapente y tracking, es una empresa dedicada a brindar el servicio de aprendizaje de vuelo en parapente, obteniendo el título de piloto certificado, buscando satisfacer las exigencias del público objetivo. Por lo tanto, la empresa se ubica en el sector de servicios ya que brinda los mismos con fines de lucro.

De acuerdo a la Ley de Compañías, la escuela de pilotos pertenecerá a la Sociedad Anónima, debido a la constitución de dos o más accionistas sin tener un máximo.

2.5.1. REQUISITOS

La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

2.5.2. EL NOMBRE

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

2.5.3. SOLICITUD DE APROBACIÓN

La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

2.5.4. SOCIOS Y CAPITAL NÚMEROS MÍNIMO Y MÁXIMO DE ACCIONISTAS

La compañía se constituirá con un mínimo de dos accionistas, sin tener un máximo de accionistas.

2.5.5. CAPITAL

El capital mínimo con que ha de constituirse la Compañía de Anónima, es de ochocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 25% del capital total. Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder al género de comercio de la compañía. La actividad o actividades que integren el objeto de la compañía.

El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán valuados por los socios. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito.

2.6. AEP ASOCIACIÓN ECUATORIANA DE PILOTOS Y PROFESIONALES DE PARAPENTE

A continuación se presenta una breve síntesis de la Asociación Ecuatoriana de Pilotos y profesionales de parapente, siendo esta, la entidad responsable de certificar a pilotos internacionalmente, asociación a la que pertenecerá la escuela y representa una ventaja adicional puestos que:

La AEP es el único organismo legal en el país con capacidad de certificación de escuelas y pilotos de parapente efectivamente, siendo una organización sin fines de lucro conformada por pilotos profesionales y recreativos de todo el país, exigiendo, capacitando y evaluando estrictamente a escuelas e instructores, con el fin certificar a todos los pilotos en todos los niveles bajo el amparo de la APPI (Association of Paragliding Pilots and Instructors), facilitando los programas de enseñanza internacionalmente.

La Asociación Ecuatoriana de Escuelas y Pilotos Profesionales de Parapente está conformada por pilotos ciudadanos ecuatorianos y extranjeros residentes dedicados a la enseñanza profesional del parapentismo. La misión de esta organización es la de contribuir con los procesos y programas de formación, capacitación, evaluación y certificación de monitores, instructores, pilotos de tándem y escuelas de parapente dedicadas exclusivamente a estas actividades como profesión o medio de vida, así se pretende brindar una instrucción estándar y de calidad en el país y un servicio de vuelos tándem seguro y profesional para el público en general.

Los pilotos ecuatorianos y extranjeros residentes son respaldados por AEP a través de los administradores regionales y los organismos de ley correspondientes como comisarías, intendencia de policía, inspección de trabajo, ministerio de turismo, etc.

Quienes incumplan con la falta de medidas de seguridad son amonestados inicialmente y sancionados de acuerdo al reglamento interno. Los instructores pueden ser suspendidos así como su capacidad de certificar a sus alumnos o pilotos o ser expulsado del cuerpo nacional de instructores.

La AEEPPP no se contrapone de ninguna manera a la formación de clubes especializados o federaciones por deporte, sirve de soporte técnico a las mismas ya que está conformada por profesionales dedicados a la formación de nuevos pilotos, progreso - perfeccionamiento de pilotos recreacionales y deportistas; y a la evaluación permanente de los mismos.

Básicamente para hacer una escuela de pilotos de parapente, se debe constar con un staff de al menos 2 instructores certificados AEP (1 avanzado y un básico), y tener todo el equipo en estado nuevo como son parapentes,

arneses, paracaídas, radios etc. Medios pedagógicos y un local físico para la instrucción; de esta forma AEP puede certificar una escuela, las certificaciones no son emitidas por cada escuela sino por AEP directamente luego de terminar el curso en cualquier nivel.

A continuación se presenta los fines y objetivos de la AEP para con la sociedad:

Cuadro 5
Fines y Objetivos AEP

FINES Y OBJETIVOS (Extracto del estatuto)	
1	Ejercer las actividades propias e inherentes a su género de conformidad con las normas legales pertinentes.
2	Agrupar en su seno a todas las personas que se dedican a las actividades comerciales relacionadas con el parapente, en sus diversas manifestaciones en Ecuador.
3	Procurar la unión, solidaridad, relación armónica de todos los miembros, beneficiarias de las actividades emprendidas por la asociación.
4	Mantener un programa de niveles o ratings internacionales de los pilotos en el país.
5	Mantener desarrollar un programa estructurado de certificación de instructores.
6	Mantener un entrenamiento estructurado para vuelos tándem.
7	Mantener relación e intercambio de experiencias con organizaciones internacionales similares.
8	Incentivar y mantener la cooperación y la ayuda mutua entre grupos afines.
9	Planificar y elaborar proyectos para ser presentados ante los organismos nacionales e internacionales, con fines de recibir recursos para la ejecución de los mismos.
10	Capacitar a sus asociados en temas referentes a la iniciación, progreso y perfeccionamiento, simulación de incidentes de vuelo y acrobacias en parapente.
11	Capacitar y evaluar a los aspirantes a monitores, instructores y pilotos tándem en parapente y paramotor.
12	Estandarizar las tarifas nacionales para la práctica de esta actividad.
13	Emitir certificaciones profesionales – comerciales y deportivas nacionales a sus asociados y sus alumnos.
14	Presentar programas continuos de actualización técnica de sus miembros.
15	Promocionar la actividad del Parapente comercial de las maneras que se consideren más apropiadas para el beneficio de todos sus asociados.
16	Proteger la mano de obra especializada ecuatoriana en relación al parapentismo en sus fases de enseñanza, vuelos tándem y comercialización de equipos de vuelo.
17	Impulsar a las escuelas de parapente como motor de desarrollo del deporte y exigir a las mismas altos estándares de calidad y seguridad en la enseñanza y vuelos tándem, así como el buen estado y actualidad de los equipos necesarios tanto para la instrucción como vuelos biplaza.
18	Negociar con los propietarios de sitios de despegue y aterrizaje privados para el uso general y gestionar sitios públicos para el uso relacionado al vuelo libre.

Fuente: AEP

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

2.7. NOMBRE DE LA EMPRESA

ESCUELA DE PILOTOS DE PARAPENTE Y TRACKING “VUELA ALTO”

2.8. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

El direccionamiento estratégico de la escuela de pilotos de parapente y tracking involucra la misión, visión, principios, valores y objetivos corporativos a los que está enfocado principalmente el servicio ofrecido; poco a poco en el mercado, existe el incremento de personas amantes a los deportes extremos, es por esta razón que se pretende crear la escuela de pilotos para que el público objetivo sienta la satisfacción y garantía de poder realizar no solo un vuelo, sino diversos vuelos con el certificado emitido por la escuela como piloto de parapente y tracking.

2.9. MISIÓN

Somos una escuela de pilotos de parapente y tracking que brinda servicios especializados a los habitantes de la parroquia San Rafael, cantón Rumiñahui; actuando con responsabilidad, respeto, ética, honestidad y lealtad con los clientes, garantizando la práctica del deporte de una manera segura y profesional.

2.10. VISIÓN

Ser una escuela de excelencia certificada internacionalmente en la prestación de servicios de preparación de pilotos de parapente y tracking, siendo competitiva en el mercado, conformada por personas capacitadas, marcando la diferencia con la competencia, cumpliendo los valores y principios organizacionales.

2.11. SERVICIOS DE LA EMPRESA

La empresa brindará los servicios de aprendizaje de vuelo en parapente y tracking, impartiendo clases teóricas y prácticas, dirigidas a las personas que se encuentran interesadas en este deporte.

2.12. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL

La escuela de pilotos de parapente y tracking, tendrá una organización horizontal, en la que el administrador tiene una comunicación directa entre el gerente general y sus seguidores, desde arriba hacia abajo, delegando órdenes y/o instrucciones y desde abajo hacia arriba, con la finalidad de informar las novedades existentes, siendo así, el mayor beneficiado el cliente.

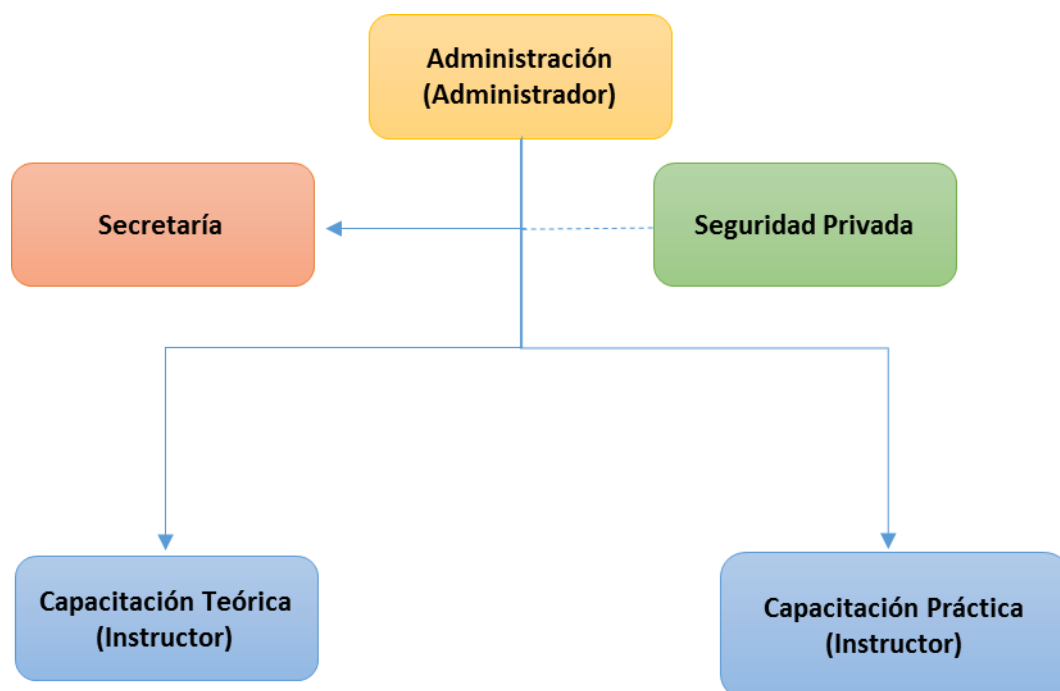


Figura 36. Organigrama estructural

2.13. UNIDADES Y PERSONAL

Para la escuela de pilotos, las unidades y personal cumplirán con las funciones que se detallan a continuación:

2.13.1. FUNCIONES DE LAS UNIDADES

- **Administración**

Esta unidad provee un apoyo clave para el funcionamiento de la escuela. Siendo responsable de asegurar que los servicios se completen y dirijan de manera oportuna.

Además, en esta unidad se planificará, dirigirá y coordinará los diversos aspectos del área de trabajo, también asegurará de que las operaciones se ejecuten sin problemas.

- **Secretaría**

Se encarga de proporcionar oportuna y eficientemente los servicios que requiera la escuela en materia de comunicaciones, transporte, correspondencia, archivo, reproducción de documentos, vigilancia, mensajería y el suministro de mantenimiento preventivo y correctivo al mobiliario, equipo de oficina; entre otras funciones asignadas.

- **Capacitación Teórica y Práctica**

Ofrece los servicios de capacitación teórica y práctica a los estudiantes de la escuela de pilotos de parapente y tracking, cumple la misión de la organización.

Los cursos teóricos son conducidos en un aula de clases por medio de guías y presentaciones.

La capacitación práctica se desarrolla en la zona de vuelo bajo la supervisión de un instructor.

- **Seguridad**

Se procederá a contratar el servicio de seguridad a una empresa privada, en donde el guardia deberá contar con todos los equipos necesarios para brindar el servicio durante las 24 horas del día, para seguridad de la escuela y los clientes.

2.13.2. PERFILES PROFESIONALES

ADMINISTRADOR:

- **Nivel académico**

Ingeniero en Mercadotecnia / Comercial

- **Funciones**

Liderar el trabajo en equipo

Dirigir la empresa

Controlar las actividades planificadas.

Tomar decisiones, supervisar cada una de las actividades

Extender el número de clientes

Acrecentar la calidad del servicio

Resolver los problemas que se presenten en la escuela

- **Conocimientos**

Mercadeo

Negocios internacionales

Gestión humana

Finanzas

Operaciones y logística

SECRETARIA:

- **Nivel académico**

Secretariado Bilingüe

- **Funciones**

Ser la portavoz de las dudas de los clientes hacia el administrador

Realizar los cobros a los clientes

Brindar información del servicio ofertado a los clientes

- **Conocimientos**

Técnicas de archivo.

Técnicas de oficina

Digitación o mecanografía

Uso apropiado del teléfono

Manejo y organización de la agenda

Redacción de correspondencia general, comercial y administrativa.

Manejo adecuado de documentos

Conocimiento y dominio del idioma del país

INSTRUCTORES:

- **Nivel académico**

Piloto certificado por la AEP

- **Funciones**

Reportar al gerente sobre el progreso de alumnos

Solicitar material necesario para las clases

Diseñar y verificar horarios de alumnos

Organizar los horarios diarios de actividades

Realizar las clases prácticas en el terreno planificado

- **Conocimientos**

Haber realizado prácticas como monitor por un periodo de 200 horas en una escuela reconocida, participando en la enseñanza de al menos 25 pilotos.

2.14. VALORES

Al momento de la implementación de la escuela de pilotos de parapente y tracking en San Rafael, cantón Rumiñahui; se plantean los siguientes valores

organizacionales, con el fin de hacer cumplir a todos los participantes de la empresa:

Cuadro 6
Principios y Valores Organizacionales

VALORES	PRINCIPIOS
Honestidad y Lealtad	Fomentar la transparencia
Responsabilidad	Buscar la excelencia
Respeto	Elegir primero al cliente
Ética	Brindar seguridad al cliente
Colaboración y compromiso	Mantener el trabajo en equipo
Calidad	Brindar la mejor calidad del servicio

El valor organizacional que sobresale en la escuela de pilotos de parapente y tracking es la calidad, ya que brindando un servicio de calidad y con personal capacitado, los clientes no dudaran en regresar para continuar con la demanda del servicio.

2.15. OBJETIVOS CORPORATIVOS

Todo parte de la situación actual en la que se encuentra la escuela, es por este motivo que los objetivos corporativos deben ser relacionados directamente con la misión hasta llegar a la visión planteada, cumpliendo nuestros logros en los tiempos establecidos.

En la figura 37 se puede presenciar lo descrito anteriormente:



Figura 37. Desarrollo desde la misión a la visión

- Posicionar a la escuela de pilotos de parapente y tracking con el fin de aumentar la oferta.
- Generar un sistema de gestión de calidad para lograr la certificación internacional.
- Capacitar anualmente a los profesionales, incentivándoles a brindar un servicio de calidad.

2.16. ESTRATEGIAS DE SERVICIO

Las estrategias que utilizará la escuela de pilotos en cuanto al servicio ofertado, es brindar al cliente confianza y seguridad al momento de la prestación del servicio, motivándole a inscribirse para obtener el título de piloto certificado, ofreciendo el servicio en diferentes días y horarios, con el fin de que el cliente pueda tener tiempo a su disponibilidad.

En cuanto a lo que respecta a la enseñanza, la escuela brindará asesoramiento al cliente, con el objetivo de que este se sienta satisfecho con el uso del servicio, para que se lleve a cabo con perfección, la persona encargada de la presentación del servicio, esta será responsable de mostrar todas las

ventajas que se puede presentar con obtener el título de piloto de parapente y tracking.

2.17. ESTRATEGIA DE PRECIOS

La estrategia de precios, será “precios altos”, ya que al momento de ver el precio previsto para cursar los cuatro niveles y obtener el título de piloto, el cliente hace referencia que cada nivel tendrá un costo de 187,50 dólares americanos, por lo que no es un valor inaccesible para cancelar el servicio, además se pretende tener descuentos como una estrategia de precios a utilizar, indicando que por cada persona que traiga a otra persona, este tendrá un descuento del 10% del valor total de curso impartido, además dentro de este precio de venta al público, se cuenta con un seguro de accidentes para el cliente.

2.18. ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

La escuela procederá a realizar hojas volantes mensualmente, indicando todos los beneficios que puede obtener el cliente al momento de inscribirse en la escuela, la información que se plasmará será el nombre de la escuela con sus respectivos niveles a cursar, el nombre de los instructores con la finalidad que el cliente conozcan que son personas especializadas en el tema, el croquis de las instalaciones, fotografías de las experiencias de los instructores y el mes siguiente con fotografías de las experiencias de los clientes.

CAPÍTULO III

ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

3.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

Presupuesto de Capital o inversión se define como un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista expresada en valores y términos financieros que integra los activos fijos de la empresa y debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas. (Kohler Eric, 1990, p. 430)

La inversión viene a estar dada por todos los recursos que se utilizaran en la ejecución del proyecto, mismos que comprenden los activos fijos, diferidos y capital de trabajo, con los que trabaja la empresa.

La inversión inicial que es necesaria para el inicio de las actividades de la empresa se detalla a continuación:

Tabla 33
Inversiones Requeridas

	Total	Porcentaje
Activos Fijos	205.670,00	98%
Activos Intangibles	3.288,24	2%
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	208.958,24	100%

En la siguiente tabla se detalla el valor a utilizar en lo que respecta a activos fijos de la empresa:

Tabla 34
Activos Fijos

Activos Fijos	
Terreno	90.000,00
Edificio	97.200,00
Muebles y enseres	4.370,00
Equipos de computación	3.000,00
Herramientas y equipos	11.100,00
TOTAL	205.670,00

3.1.1. ACTIVOS FIJOS

- **Terreno**

El terreno que se tiene previsto para la construcción de la escuela de pilotos de parapente y tracking contará con una dimensión de 800 metros, con un costo de 90.000,00 dólares americanos.

- **Construcción de la Escuela de parapente y tracking**

La escuela que se prevé construir una vez que se haya encontrado la factibilidad, deberá contar con aulas, una oficina, un bar y una sala de estar, siendo su precio por m² de USD. 600.

Tabla 35
Descripción Construcción Escuela

Construcción Infraestructura			
Descripción	M2	Costo por m2	Total
Aulas	40	600	48.000,00
Oficina	30	600	18.000,00
Bar	7	600	4.200,00
Sala de estar	30	600	18.000,00
TOTAL	107		88.200,00

- **Parqueadero**

El parqueadero tendrá accesibilidad para veinte vehículos, incluyendo un acceso de ingreso, siendo su costo de USD. 15 por m².

Tabla 36
Parqueadero

Construcción Infraestructura						
N°	Descripción	M2		Total m2	Costo m2	Total
20	Parqueaderos	3x4	12	240	15	3.600
1	Acceso vehicular	6x60	360	360	15	5.400
	TOTAL			600	15	9.000

- **Aulas**

Se requieren dos aulas con el fin de impartir las clases teóricas programadas en el pensum de aprendizaje, el costo de construcción por m2 es de 130 USD.

Tabla 37
Construcción Aulas

Construcción Infraestructura				
Descripción	M2		Costo por m2	Total
Aula 1	8x5	40	600	24.000
Aula 2	8x5	40	600	24.000
TOTAL		80		48.000

- **Muebles y Enseres**

Para poder equipar a las dos aulas de la escuela, se deberá comprar los siguientes implementos:

Tabla 38
Muebles y Enseres

Muebles y Enseres			
N°	Descripción	Costo por u	Costo Total
3	Escritorios	150,00	450,00
3	Retroproyectores	480,00	1.440,00
8	Archivadores	160,00	1.280,00
6	Modulares	100,00	600,00
5	Mostradores	120,00	600,00
Total			4.370,00
Estados Internos			
14	Pupitres	27,00	378,00
2	Pizarrones	40,00	80,00
14	Sillas	40,00	560,00
Total			1.018,00
Total Muebles y enseres			5.388,00

- **Equipos de Computación**

Tabla 39
Equipos de Computación

Equipos de Computación			
N°	Descripción	Costo por u	Costo Total
3	Computadoras	700,00	2.100,00
3	Impresoras	200,00	600,00
1	Software contable	300,00	300,00
TOTAL		1.200,00	3.000,00

- **Herramientas y Equipos**

La escuela de pilotos contará con equipos y estados internos que ayudarán para realizar con profesionalismo las clases prácticas que se desarrollaran los días sábados:

Tabla 40
Herramientas y Equipos

Equipos			
N°	Descripción	Costo por u	Total
6	Parapente, con homologación obligatoria	1.500,00	9.000,00
6	Radio Motorola	250,00	1.500,00
6	Anemómetro.	100,00	600,00
Total			11.100,00
Estados Internos			
16	Arnés, preferentemente con protección dorsal.	40,00	640,00
16	Casco adecuado para el vuelo en parapente.	40,00	640,00
8	Mangas de viento, para despegue y aterrizaje.	60,00	480,00
6	Botiquín de campaña.	30,00	180,00
6	Megáfonos	65,00	390,00
Total			2.330,00
Total Equipos			13.430,00

3.1.2. ACTIVOS INTANGIBLES

Los activos intangibles de la escuela vendrán a ser aquellos que no tienen forma física, pero tiene un valor considerable a causa del derecho que da al dueño, siendo estos los desembolsos y obtener un beneficio a largo plazo, estos activos están en la capacidad de ser amortizados.

En la siguiente tabla se puede apreciar la respectiva amortización de los activos intangibles a utilizar:

Tabla 41
Activos Diferidos

Detalle	Valor unitario	Valor total
GASTOS DE ORGANIZACIÓN		888,24
Aprobación de constitución	600,00	
Publicación extracto	75,60	
Registro mercantil	31,44	
Notaria: anotación marginal	11,50	
Registro de marca	86,00	
Patente municipal	83,70	
GASTO ADECUACIÓN DE LOCAL	1.500,00	1.500,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA		900,00
Seguros	300,00	
Imprevistos	600,00	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	3.288,24	3.288,24

3.1.3. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Como su nombre bien lo indica, la estructura de financiamiento se la realiza para conocer de donde provienen los recursos económicos al momento de realizar la inversión inicial; para poder iniciar el negocio de la escuela de pilotos de parapente y tracking, se procederá a contar con dos fuentes de financiamiento, los mismos que incluye capital propio y crédito.

Tabla 42
Estructura de Financiamiento

Fuente de Financiamiento	Valor de Inversión (\$)	% de financiamiento
Capital propio	188.958,24	90%
Crédito	20.000,00	10%
TOTAL	208.958,24	100%

El préstamo que se va a realizar es en el Banco del Pacifico, el cual la tasa de interés que cobra esta entidad financiera es del 11,23% para 60 meses plazo.

El monto al que se va a acceder es de \$20.000,00; y los pagos se mostraran en la siguiente Tabla de Amortización:

Tabla 43
Amortización Crédito

Deuda	20.000,00
i anual	0,1123
N° años	5
Cuota Fija	5.442,75
I	$20.000 * 0,1123 * 5$
I=	11.230,00

Periodo	Capital Inicial	Interés del periodo	Cuota fija	Capital Pagado	Saldo Final
1	20.000,00	2.246,00	5.442,75	3.196,75	16.803,25
2	16.803,25	1.887,00	5.442,75	3.555,75	13.247,50
3	13.247,50	1.487,69	5.442,75	3.955,06	9.292,45
4	9.292,45	1.043,54	5.442,75	4.399,21	4.893,24
5	4.893,24	549,51	5.442,75	4.893,24	-

3.2. PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

Es el presupuesto que cubre los ingresos y los gastos de las operaciones. Valorización estimada de todos los recursos o gastos necesarios de emplear para la normal operación de una empresa, facultando la asignación periódica y sistemática de estos recursos por vías de financiamiento. (Kohler Eric, 1990, p. 430)

El presupuesto de operación consta del presupuesto de ingresos y egresos, los mismos que serán estructurados en base a las ventas y gastos proyectados.

3.2.1. PRESUPUESTO DE EGRESO

Al momento de proceder a realizar el presupuesto de egreso de la escuela, se determinan todos los gastos y costos en los que incide al momento de la prestación del servicio. Este presupuesto se encuentra conformado por los costos fijos y variables.

Entre los ítems que despliega el presupuesto de egresos se encuentran las depreciaciones de activos fijos, donde se detalla a continuación:

3.2.1.2. AMORTIZACIONES

Los activos diferidos son desembolsos de dinero cuyos beneficios se presentan a largo plazo, que no son recuperables pero deben ser amortizados.

Tabla 45
Amortización Activos Diferidos

Descripción	Valor del Activo (\$)	Amortización				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	888,24	177,65	177,65	177,65	177,65	177,65
GASTO ADECUACIÓN DE LOCAL	1.500,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	900,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
TOTAL	3.288,24	657,65	657,65	657,65	657,65	657,65

3.2.1.3. REMUNERACIONES

Tabla 46
Rol de Pagos

CANTIDAD	CARGO	SUELDO	IESS 9,45%	TOTAL A PAGAR	13° SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 11,15%	TOTAL MENSUAL \$	TOTAL ANUAL \$	TOTAL ANUAL DEL PERSONAL \$
1	ADMINISTRADOR	2.500,00	236,25	2.263,75	188,65	3,15	278,75	2.734,30	32.811,55	32.811,55
1	SECRETARIA	730,00	68,99	661,02	55,08	3,15	81,40	800,64	9.607,74	9.607,74
1	INSTRUCTOR TEÓRICO	1.900,00	179,55	1.720,45	143,37	3,15	211,85	2.078,82	24.945,85	24.945,85
1	INSTRUCTOR TEÓRICO	1.900,00	179,55	1.720,45	143,37	3,15	211,85	2.078,82	24.945,85	24.945,85
1	INSTRUCTOR PRÁCTICO	1.900,00	179,55	1.720,45	143,37	3,15	211,85	2.078,82	24.945,85	24.945,85
1	INSTRUCTOR PRÁCTICO	1.900,00	179,55	1.720,45	143,37	3,15	211,85	2.078,82	24.945,85	24.945,85
TOTAL MANO DE OBRA								11.850,22	142.202,69	142.202,69
									MENSUAL	11.850,22

Seguido se presenta un cuadro resumen de los gastos anuales en los que incurrirá la escuela, proyectada a 5 años de acuerdo a la tasa de inflación anual del 3,67%

Tabla 47
Gastos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones	142.202,69	147.421,52	152.831,89	158.440,82	164.255,60
Servicios Básicos	583,20	604,60	626,79	649,80	673,64
Mantenimiento equipos	3.600,00	3.732,12	3.869,09	4.011,08	4.158,29
Útiles de oficina	300,60	311,63	323,07	334,93	347,22
Servicio de limpieza	960,00	995,23	1.031,76	1.069,62	1.108,88
Estados Internos	3.348,00	3.470,87	3.598,25	3.730,31	3.867,21
Gasto Publicidad	150,00	155,51	161,21	167,13	173,26
Gasto Seguridad	8.496,00	8.807,80	9.131,05	9.466,16	9.813,57
Internet	360,00	373,21	386,91	401,11	415,83
Gasto depreciación	2.546,90	2.546,90	2.546,90	2.546,90	2.546,90
Gasto interés crédito	2.246,00	1.887,00	1.487,69	1.043,54	549,51
Gasto amortización	657,65	657,65	657,65	657,65	657,65
Pago AEP Título piloto	56.184,98	57.038,99	57.905,98	58.786,15	59.679,70
TOTAL GASTOS	221.636,01	228.003,04	234.558,25	241.305,20	248.247,26

*** Nota:**

- El personal contratado para el inicio del proyecto permanecerá constante para los 5 años proyectado, en vista que la escuela no se encontrará en la necesidad de aumentar personal.

3.2.2. COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

Para que la escuela funcione bien desde un inicio, debe incurrir en los desembolsos de dinero fijos, siendo estos constantes ya que no dependen del volumen de la prestación del servicio ofertado.

Tabla 48
Costos Fijos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones	142.202,69	147.421,52	152.831,89	158.440,82	164.255,60
Servicios Básicos	583,20	604,60	626,79	649,80	673,64
Servicio de limpieza	960,00	995,23	995,23	995,23	995,23
Gasto Seguridad	8.496,00	8.807,80	9.131,05	9.466,16	9.813,57
Internet	360,00	373,21	386,91	401,11	415,83
Depreciación	2.546,90	2.546,90	2.546,90	2.546,90	2.546,90
Interés crédito	2.246,00	1.887,00	1.487,69	1.043,54	549,51
Amortización	657,65	657,65	657,65	657,65	657,65
Reinversión activos fijos	-	-	-	900,00	900,00
Pago AEP Título piloto	56.184,98	57.038,99	57.905,98	58.786,15	59.679,70
TOTAL	214.237,41	220.332,91	226.570,10	233.887,36	240.487,63

A diferencia de los costos fijos, la escuela incurrirá en costos variables, mismos que dependen del volumen de ventas por el servicio ofertado:

Tabla 49
Costos Variables

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento equipos	3.600,00	3.732,12	3.869,09	4.011,08	4.158,29
Útiles de oficina	300,60	311,63	323,07	334,93	347,22
Gasto Publicidad	150,00	155,51	161,21	167,13	173,26
Estados Internos	3.348,00	3.470,87	3.598,25	3.730,31	3.867,21
TOTAL	7.398,60	7.670,13	7.951,62	8.243,45	8.545,98

De esta manera se puede presenciar el presupuesto de egreso de la siguiente manera:

Tabla 50
Presupuesto de Egreso

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	214.237,41	220.332,91	226.570,10	233.887,36	240.487,63
Costos Variables	7.398,60	7.670,13	7.951,62	8.243,45	8.545,98
TOTAL	221.636,01	228.003,04	234.521,72	242.130,81	249.033,61

Donde el costo unitario es de 499,01 dólares americanos sumando el costo del título de piloto que es de 126,50 dólares americanos.

3.3. PRESUPUESTO DE INGRESO

Este presupuesto ayuda a proyectar los ingresos que la escuela va a forjar en un determinado tiempo.

Para poder conocer los ingresos de la escuela, es necesario conocer a cuantas personas les interesa inscribirse para contratar el servicio y de esta manera se conocerá los ingresos anualmente, con su respectivo precio y sus políticas de ventas implementadas.

Se acogerá información de los datos recolectados en la investigación de mercados, en donde se determinó el número de clientes que posiblemente recibirá la escuela con su respectivo precio.

Precio de venta

Desde la perspectiva de costos el precio de venta deberá permitir cubrir los costos fijos y variables de la empresa y dejar un margen unitario determinado de utilidad.

Desde la perspectiva del mercado el precio de venta estará determinado por:

- El precio promedio estimado que la población objetivo estaría dispuesto a pagar por el servicio que ofrece la escuela, identificando el precio por medio de la investigación de mercados realizada.
- El precio de venta del servicio se determinará en función de los costos del proyecto, sin descuidar el precio de la competencia, tomando en cuenta que la escuela de pilotos de parapente y tracking otorgará el título de piloto certificado.

¿Estaría dispuesto a pagar por los 4 niveles el precio de 750 dólares americanos, con una duración de 30 días y así obtener el título certificado de piloto?

SI – 46,1%

El precio de venta es el valor del costo unitario más el porcentaje de utilidad que se desea obtener, en este caso:

Tabla 51
Precio de venta por nivel

Costo unitario	Título Piloto	Costo Total	PVP	Utilidad	Precio por nivel
499,01	126,50	625,51	750,00	124,49	187,50
		100%		20%	
750,61					

En la siguiente tabla se puede mostrar los ingresos anuales por los 5 años:

Tabla 52
Presupuesto de Ingresos

Año	Tamaño del proyecto	PVP por nivel	Niveles	Total PVP	PVP + inflación	Total
2015	444	187,50	4	750	750	333.112,50
2016	451				778	350.586,86
2017	458				806	368.977,89
2018	465				836	388.333,67
2019	472				866	408.704,82
2020	479				898	430.144,59

3.4. FLUJO DE EFECTIVO

Relaciona los ingresos y pagos de efectivo que se realizan en un periodo contable. Además, proporciona información acerca de las actividades de inversión y financiación. (Caldas, 2014)

Tabla 53
Flujo de Efectivo

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIONES						
Activos						
Terreno	90.000,00					
Edificio	97.200,00					
Muebles y enseres	4.370,00					
Equipos de computación	3.000,00					
Herramientas y equipos	26.860,00					
TOTAL INVERSIONES	221.430,00					
INGRESOS						
Ventas		333.112,50	350.586,86	368.977,89	388.333,67	408.704,82
TOTAL INGRESOS		333.112,50	350.586,86	368.977,89	388.333,67	408.704,82
GASTOS						
Remuneraciones		142.202,69	147.421,52	152.831,89	158.440,82	164.255,60
Servicios Básicos		583,20	604,60	626,79	649,80	673,64
Mantenimiento equipos		3.600,00	3.732,12	3.869,09	4.011,08	4.158,29
Útiles de oficina		300,60	311,63	323,07	334,93	347,22
Servicio de limpieza		960,00	995,23	1.031,76	1.069,62	1.108,88
Estados Internos		3.348,00	3.470,87	3.598,25	3.730,31	3.867,21
Gasto Publicidad		150,00	155,51	161,21	167,13	173,26
Gasto Seguridad		8.496,00	8.807,80	9.131,05	9.466,16	9.813,57
Internet		360,00	373,21	386,91	401,11	415,83
Gasto depreciación		2.546,90	2.546,90	2.546,90	2.546,90	2.546,90
Gasto interés crédito		2.246,00	1.887,00	1.487,69	1.043,54	549,51
Gasto amortización		657,65	657,65	657,65	657,65	657,65
Pago AEP Título piloto		56.184,98	57.038,99	57.905,98	58.786,15	59.679,70
TOTAL GASTOS		221.636,01	228.003,04	234.558,25	241.305,20	248.247,26
FLUJO DE EFECTIVO	(221.430,00)	111.476,49	122.583,82	134.419,65	147.028,48	160.457,56

3.5. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

En este estado financiero se presenta los resultados generados de las operaciones que realizará la empresa en un periodo determinado; este estado muestra los ingresos y egresos con el fin de obtener la utilidad, de la misma manera se incluye a los impuestos que deben ser desembolsados, entre ellos está el impuesto a la renta con el 22% y el impuesto de participación de utilidades del 15%.

Tabla 54
Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Netas	333.112,50	350.586,86	368.977,89	388.333,67	408.704,82
(-) Costo de producción	221.486,01	227.847,54	234.397,03	241.138,07	248.074,00
(=) Utilidad Bruta	111.626,49	122.739,32	134.580,86	147.195,1	160.630,82
(-) Gasto de Venta	150,00	155,51	161,21	167,13	173,26
(=) Utilidad neta en ventas	111.476,49	122.583,82	134.419,65	147.028,48	160.457,56
(=) Utilidad neta antes del reparto de utilidades	111.476,49	122.583,82	134.419,65	147.028,48	160.457,56
(-) Reparto de utilidades 15%	16.721,47	18.387,57	20.162,95	22.054,27	24.068,63
(=) Utilidad neta antes de impuestos	94.755,02	104.196,25	114.256,70	124.974,21	136.388,93
(-) Impuestos 22%	20.846,10	22.923,17	25.136,47	27.494,33	30.005,56
(=) Utilidad neta	73.908,91	81.273,07	89.120,23	97.479,88	106.383,36

3.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio viene a ser dado por el número de clases brindadas para que los ingresos igualen a los egresos, siendo así, que a partir de ese punto la escuela empieza a generar ganancias.

Una vez que se encuentra el punto de equilibrio, la empresa puede tomar decisiones para acciones futuras, es por esta razón que se ha procedido a analizar el punto de equilibrio por cada año con el fin de conocer cuál sería la cantidad ideal de clientes inscritos en la escuela con su respectiva unidad monetaria para no perder ni ganar, para ello el primer año se debería generar el siguiente punto de equilibrio:

Tabla 55
Detalle Punto de Equilibrio

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costos fijos	214.237,41	220.332,91	226.570,10	233.887,36	240.487,63
Total costos variables	7.398,60	7.670,13	7.951,62	8.243,45	8.545,98
Costo total	221.636,01	228.003,04	234.521,72	242.130,81	249.033,61
Número de unidades	444	451	458	465	472
Costo total promedio unitario	625,51	632,16	638,83	647,53	654,36
Costo variable unitario	16,66	17,01	17,37	17,74	18,11
Precio promedio unitario	750,00	777,53	806,06	835,64	866,31
Ganancia	333.112,50	350.586,86	368.977,89	388.333,67	408.704,82

Tabla 56
Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS FIJOS	214.237,41	220.332,91	226.570,10	233.887,36	240.487,63
PRECIO DE VENTA UNITARIO	750,00	777,53	806,06	835,64	866,31
COSTO VARIABLE UNITARIO	16,66	17,01	17,37	17,74	18,11
TOTAL CANTIDAD	292	290	287	286	284
TOTAL \$	219.103,82	225.261,17	231.560,32	238.959,94	245.623,60
UTILIDADES	-	-	-	-	-

Tabla 57
Punto de Equilibrio Año 1

Unidades	Ventas	Costos	Utilidades
58	43.820,76	215.210,69	(171.389,93)
117	87.641,53	216.183,97	(128.542,44)
175	131.462,29	217.157,25	(85.694,96)
234	175.283,05	218.130,53	(42.847,48)
292	219.103,82	219.103,82	-
351	262.924,58	220.077,10	42.847,48
409	306.745,34	221.050,38	85.694,96
467	350.566,11	222.023,66	128.542,44
526	394.386,87	222.996,94	171.389,93

Seguido se puede apreciar el grafico del punto de equilibrio del primer año de funcionamiento de la escuela de pilotos de parapente y tracking:

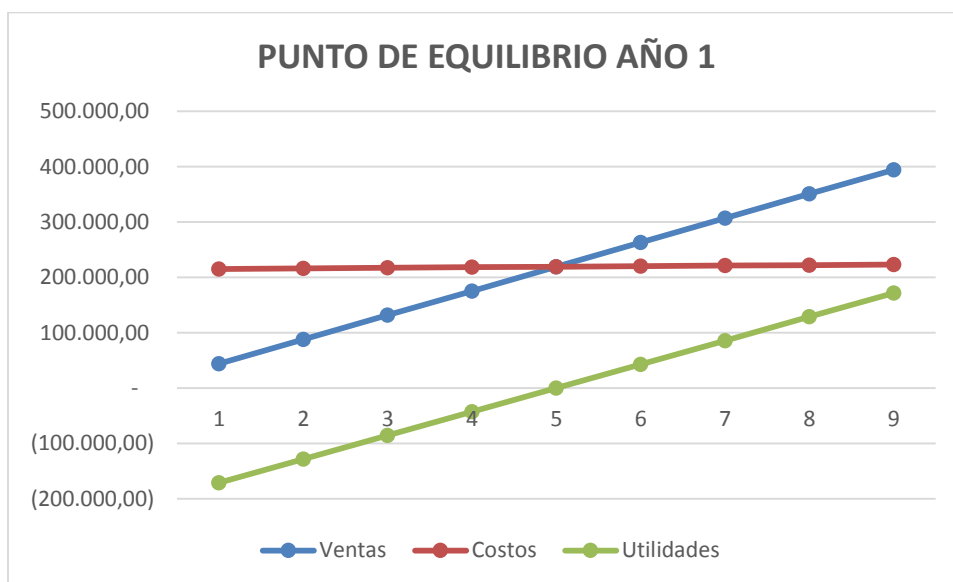


Figura 38. Punto de Equilibrio Año 1

$$P.E.u. = \frac{CF}{Pvu - Cvu} = \frac{214.237,41}{750 - 16,66} = 292$$

$$P.E.\$ = P.E.u * Pvu = 292 * 750 = 219.103,82$$

Se llegará a un punto de equilibrio de ofrecer a 292 personas las clases de aprendizaje de vuelo de parapente y tracking con lo cual habremos cubierto todos los costos.

3.7. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permite comparar los beneficios proyectados asociados a una decisión de inversión con su correspondiente flujo de desembolsos proyectados. (Sapag, 2009)

Al analizar la existencia de un mercado potencial, en el cual se va a ofrecer el producto, y al no existir problemas para el desarrollo del proyecto, el estudio financiero busca establecer el monto necesario de recursos económicos, el costo total de operación e indicadores que servirán de base para la evaluación financiera del proyecto. El estudio financiero tiene como fin ordenar la información económica que es obtenida de los capítulos anteriores, como es: la inversión, costos, ingresos. Además, en el estudio financiero se comprobará que con los recursos que se tiene a disposición se puede realizar el proyecto.

3.7.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Estos criterios de evaluación son empleados con la finalidad de dar un valor al proyecto. El cálculo de estos criterios es basado en los flujos de caja proyectados y expuestos anteriormente.

3.7.1.1. PERIODO DE RECUPERACIÓN

Según los datos obtenidos en el flujo de efectivo, se considera que el periodo de recuperación tendrá efecto al año y 4 meses una vez que se ha implementado el negocio.

3.7.1.2. VAN / VPN

El valor actual neto permite reformar los flujos de fondos de un proyecto, con el fin de conocer las utilidades que generará la inversión en la empresa.

Además, determina si un proyecto debe ser aceptado o no para lo que es necesario determinar la TMAR la misma que se establece de acuerdo con el siguiente procedimiento:

Tabla 58
TMAR

TMAR	
Tasa de inflación	3,67%
Tasa de interés bancaria	9,00%
Riesgo país	5,00%
Aspiración de los accionistas	5,00%
TOTAL	22,67%

Tabla 59
Cálculo VAN

Años	FLUJO DE EFECTIVO	
0	(221.430,00)	(221.430,00)
1	111.476,49	90.875,11
2	122.583,82	81.462,25
3	134.419,65	72.819,49
4	147.028,48	64.930,39
5	160.457,56	57.765,48
VAN	146.422,72	146.422,72

3.7.1.3. TIR

La TIR Es la tasa de interés por medio de la cual se recupera la inversión.

$$\text{TIR} = 49\%$$

Los resultados anteriormente presentados permiten afirmar que el Valor Actual Neto (VAN) es mayor que 0 con un valor de 146.422,72; la Tasa Interna de Retorno (TIR) es mayor que la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR) con un porcentaje del 49%; la Relación Beneficio/ Costo (B/C) es mayor a cero con un valor monetario de 1,66; lo que significa que por cada dólar de inversión se obtendrá el valor antes referido de ganancia; el Período de Recuperación de Inversión Inicial (PRII) se ubica en el primer año y cuatro meses de vida operacional del proyecto; finalmente se puede inferir que el estudio de factibilidad para la creación de una escuela de pilotos de parapente y tracking, en San Rafael, cantón Rumiñahui es **VIABLE**.

3.7.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Según Baca Urbina Gabriel (2006), el análisis de sensibilidad es el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (que tan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.

Para el Análisis de Sensibilidad (AS) se consideró a las variables de más el 5% de egresos y menos el 5% de ingresos, para evaluar la rentabilidad del proyecto arrojando los siguientes resultados:

Tabla 60
Análisis Sensibilidad Más 5% Egresos

MAS 5% EGRESOS					
TMAR		22,67%			
AÑOS	ING	EGRE	FF	FFACT	FFACUML
0		232.501,50	(232.501,50)	(232.501,50)	
1	333.112,50	232.717,81	100.394,69	81.841,27	81.841,27
2	350.586,86	239.403,19	111.183,67	73.886,36	155.727,63
3	368.977,89	246.286,16	122.691,73	66.466,10	222.193,74
4	388.333,67	253.370,46	134.963,22	59.602,16	281.795,89
5	408.704,82	260.659,62	148.045,20	53.296,97	335.092,86
VAN				102.591,36	
IVAN				0,44	
R B/C				1,44	
TIR				41%	

Con el más 5% de egresos la rentabilidad del proyecto disminuye; en tal sentido se hace más sensible a la disminución de ingresos que al aumento de los costos.

Tabla 61
Análisis Sensibilidad Menos 5% Ingresos

MENOS 5% INGRESOS					
TMAR		22,67%			
AÑOS	ING	EGRE	FF	FFACT	FFACUML
0		221.430,00	(221.430,00)	(221.430,00)	
1	316.456,88	221.636,01	94.820,87	77.297,52	77.297,52
2	333.057,52	228.003,04	105.054,48	69.813,25	147.110,77
3	350.529,00	234.558,25	115.970,75	62.825,13	209.935,89
4	368.916,99	241.305,20	127.611,79	56.355,64	266.291,53
5	388.269,58	248.247,26	140.022,32	50.408,69	316.700,22
VAN				95.270,22	
IVAN				0,43	
R B/C				1,43	
TIR				40%	

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- La práctica de deportes extremos se encuentra en crecimiento considerable crecimiento, siendo estos no tan fáciles de practicar, aunque lo parezcan, Ecuador tiene muchos lugares en donde se puede practicar. Al momento de practicar un deporte extremo, la persona que lo practica debe estar consciente que implica varios riesgos, en donde se debe tomar medidas de precaución se debe contar con cierta experiencia para emprender los futuros vuelos, siendo indispensable aprender parapente con profesores altamente cualificados y es totalmente recomendable horas de práctica revisada por profesionales.

- De acuerdo a la investigación realizada, las personas interesadas en la inscripción a la escuela, se encuentran habitando en la parroquia de San Rafael del cantón Rumiñahui, siendo estos en su mayor cantidad de género masculino con edad comprendida entre 27 a 33 años amantes a los deportes extremos, que, al momento de realizar la práctica del deporte buscan la seguridad y profesionalismo cursando los 4 niveles propuestos con el fin de obtener el título de piloto de parapente y tracking con una duración de 30 días por un precio de 750 dólares americanos.

- En la investigación de mercado se encontró que existe una alto interés de los habitantes de la parroquia San Rafael por inscribirse en la escuela de pilotos de parapente y tracking, no dejando a un lado que también existe interés por habitantes de la ciudad de Quito con un 26,1%, seguido de la parroquia de Sangolquí con un 20,9%, lo que indica que, al momento de implementar el negocio de la escuela, esta tendría una buena acogida.

- Con respecto a la oferta de escuelas de vuelo de parapente y tracking, no existen escuelas e el sector que ofrezcan este tipo de servicio, sin embargo en la ciudad de Quito, existen escuelas de parapente que ofrecen el certificado de vuelo, más no el título de piloto certificado.
- Debido a que no se encontró la demanda actual del servicio, se procedió a encontrar la demanda insatisfecha de acuerdo al porcentaje de aceptación del 88,4% del total de la población de personas hombres y mujeres habitantes de la parroquia San Rafael, cantón Rumiñahui con una edad comprendida entre 20 a 54 años de edad, obteniendo la cantidad de 2961 personas.
- Partiendo del dato de la demanda insatisfecha, se determinó que el 15% de esta población representa el tamaño del proyecto debido a la capacidad instalada de la escuela de pilotos de parapente y tracking. El análisis económico- financiero arroja resultados superiores en los criterios de evaluación del VAN y TIR.
- La capacidad instalada que tendrá la escuela de pilotos de parapente y tracking, al momento de ofrecer el servicio ha sido estructurada de tal modo único que existe un cierto número de clases impartidas que se puede entregar en un tiempo determinado., contando con 2 aulas cada una de 20 m², oficina del administrador de 30 m², bar de 7 m² y sala de estar de 30 m². Se trabaja de lunes a sábado en un turno de 10 horas, donde se dictarán 4 clases diarias con una duración de dos horas cada una con 5 alumnos por clase, número que se obtuvo de la relación del tamaño del proyecto con la duración del curso siendo este de treinta días.
- La localización geográfica de la escuela, se encuentra en la parroquia de San Rafael, avenida de Las Rosas, donde se impartirán las clases teóricas,

para las clases prácticas, el sector es adecuado para movilizarse con los estudiantes hacia los valles aledaños teniendo en consideración las situaciones meteorológicas.

- La empresa se constituirá legalmente como sociedad anónima y se someterá a las Leyes y Reglamentos de la República del Ecuador, en el ámbito que le competa, con sus permisos respectivos para el buen funcionamiento de la escuela con el fin de brindar un servicio de calidad al cliente.
- La persona encargada de liderar el negocio de la escuela de pilotos será el administrador de la misma, quien será el responsable de liderar el trabajo en equipo, dirigir la empresa controlando las actividades planificadas para tomar decisiones y así extender el número de clientes acrecentando la calidad del servicio.
- Las personas que forman parte de la empresa, tanto directas como indirectas en ofrecer el servicio, recibirán todos los beneficios que son contemplados por la ley, además la escuela será la precursora en ofrecer este servicio en el sector de estudio.
- El estudio económico y la evaluación financiera del presente proyecto, demuestra que existe factibilidad y rentabilidad económica, según los resultados obtenidos afirmando que el Valor Actual Neto (VAN) es mayor que 0 con un valor de 146.422,72; la Tasa Interna de Retorno (TIR) es mayor que la Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR) con un porcentaje del 49%; la Relación Beneficio/ Costo (B/C) es mayor a cero con un valor monetario de 1,66; lo que significa que por cada dólar de inversión se obtendrá el valor antes referido de ganancia; el Período de Recuperación de Inversión Inicial (PRII) se ubica en el primer año y cuatro meses de vida

operacional del proyecto; finalmente se puede inferir que el estudio de factibilidad para la creación de una escuela de pilotos de parapente y tracking, en San Rafael, cantón Rumiñahui es VIABLE.

- De acuerdo a la factibilidad legal, no existe ningún impedimento con respecto a la implementación de la escuela, ya que la AEP no se contrapone de ninguna manera a la formación de clubes especializados, siendo esta, el único organismo legal en el país con capacidad de certificación de escuelas y pilotos de parapente.

4.2. RECOMENDACIONES

- Incentivar a los habitantes de la parroquia San Rafael a tener gusto por los deportes extremos, y así ofrecer el servicio enfocándose en obtener el título de piloto de parapente y tracking.
- Una vez que la escuela empiece a ofrecer sus servicios, es recomendable enfocarse a la parte de marketing y comunicación, para que esta se encuentre en la posibilidad de dirigirse directamente con el cliente para satisfacer sus necesidades, alcanzando una rentabilidad considerable.
- El servicio que se encuentra propuesto en el presente proyecto deberá estar expuesto a cambios, según las necesidades que el cliente solicite, ofreciendo nuevos servicios, y así expandir el portafolio de servicio de la escuela.
- La escuela deberá cumplir con todos los requisitos obligatorios para empezar con su funcionamiento, es de vital importancia que la escuela cuente con personal idóneo que se comprometan a los perfiles establecidos en el capítulo II, brindando la calidad del servicio.
- Para realizar el estudio de mercado, se debe realizar un correcto cálculo de la muestra, con el fin de cumplir con los objetivos de mercado.
- Dentro del formato de la encuesta, se debe plantear preguntas direccionadas a obtener información sobre el perfil del cliente y precio que se encuentra dispuesto a pagar.

- Para implementar el proyecto en el mercado, el estudio de la demanda deberá estar actualizado, con el fin de encontrar la demanda insatisfecha y partiendo de este dato calcular el tamaño del proyecto.
- Es de vital importancia tener un amplio conocimiento sobre la ingeniería del proyecto que se encuentra plasmado en el capítulo II, de esta manera se podrá cubrir y determinar los ingresos y egresos del mismo.
- Es importante calcular el punto de equilibrio al cual debe llegar el proyecto, para tener un parámetro que sea el objetivo mínimo y obtener resultados positivos.
- Antes de invertir en el proyecto se debe analizar los indicadores de evaluación financiera, para conocer si el mismo es rentable o no.
- Antes de iniciar el proyecto se debe consultar con el organismo regulador de la certificación de escuelas y pilotos de parapente con el fin de evitar amonestaciones y sanciones según el reglamento interno.

BIBLIOGRAFÍA

- AEP. (s.f.). <http://www.aeparapente.org/>.
- Caldas, M. (2014). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Editex.
[http://escueladepilotos.maytrabajosaereos.com/index.php?option=com_content
 &view=article&id=61&Itemid=63](http://escueladepilotos.maytrabajosaereos.com/index.php?option=com_content&view=article&id=61&Itemid=63). (s.f.).
http://www.geotoursbanios.com/turismo_de_aventura/parapente-ecuador.html.
 (s.f.).
- Kohler, E. (1990). *Contabilidad para la gerencia*. UTEHA.
- Kotler, P. Bloom, P. Hayes, T. (2004). *El marketing de servicios profesionales*.
 España: Ediciones Paidós Ibérica S.A.
- Malhotra, N. (1997). *Investigación de mercados*. Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Miranda, J. (2005). *Gestión de Proyectos*. Colombia: MMEditores. 5ta ed.
- Sapag, N. (2009). *Proyectos de Inversión*. México: Pearson Educación.
- Sapag, N. (2001). *Evaluación de proyectos de inversión en la empresa*. Argentina:
 Gráfica Pinter S.A., 1ra ed.
- Malhotra, N. (2004). *Investigación de mercados*. México: Pearson Educación, 4ta
 ed.
- Kohler, E. (2002). *Diccionario para contadores*. Limusa S.A. De C.V.
- Baca, G. (2006). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill, 3ra ed.
- Fernández, S. (2007). *Los proyectos de inversión*. Costa Rica: Tecnológica de
 Costa Rica, 1ra ed.
- Desbordes, M. (2001) *Estrategias del Marketing Deportivo*: Paidotribo.
- Cubillo, J. (2008) *Marketing sectorial*: ESIC.
- May, M. *Business Process Management*: Great Britani.
- Stanton, M. (2004) *Fundamentos de Marketing*. México, DF: Mc Graw Hill.
- Salvador, M. (1997). *“Introducción al Marketing”*: Mc Graw Hill.
- Orozco, A. (1999). *Investigación de Mercados*: Norma. www.adfairways.net. (s.f.).
www.epicflightacademy.com. (s.f.).
www.escuelaflying.com.ar. (s.f.).

www.escuelaparapilotos.com. (s.f.).

www.flyecuador.com.ec. (s.f.).

www.quitoparagliding.com. (s.f.).

www.teregalo.com.ec. (s.f.).