



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA EMPRENDIMIENTO

TEMA:

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE LA PRIMERA
FEDERACIÓN ECUATORIANA DE JIU-JITSU EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL**

AUTOR:

Daniel Adrián Giler Proaño

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero en
desarrollo de negocios bilingüe**

TUTOR:

Ing. Gabriela Verónica Ayzaga Castro

Guayaquil, Ecuador

09 de septiembre del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE EMPRENDIMIENTO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Giler Proaño Daniel Adrián**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe**.

TUTOR (A)

f. _____

Ing. Ayzaga Castro Gabriela Verónica

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

CPA. Cecilia Isabel Vélez Barros

Guayaquil, 9 de septiembre del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE EMPRENDIMIENTO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Giler Proaño, Daniel Adrián

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación: Propuesta para la creación de la primera Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil, previo a la obtención del título de **Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 9 de septiembre del 2019

EL AUTOR

f. _____

Giler Proaño, Daniel Adrián



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE EMPRENDIMIENTO

AUTORIZACIÓN

Yo, Giler Proaño Daniel Adrián

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Propuesta para la creación de la primera Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 9 de septiembre del 2019

EL AUTOR:

f. _____

Giler Proaño, Daniel Adrián

REPORTE DE URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS Daniel Giler.docx (D54950162)
Submitted: 8/22/2019 5:49:00 AM
Submitted By: mr_zumba@yahoo.com
Significance: 0 %

Sources included in the report:

Instances where selected sources appear:

0

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a Dios por darme la ayuda y perseverancia para culminar esta etapa universitaria, a mis padres quienes siempre han estado junto a mí y dieron lo mejor de ellos para brindarme la mejor educación y salud durante todos estos años y siempre han sido mi motivación a seguir, también agradezco a mis tres hermanas por acompañarme y siempre mantenernos unidos a pesar de nuestras diferencias, agradezco a mi abuela por ser mi segunda madre y siempre darme amor, a mi enamorada quien siempre me motiva a no rendirme y a perseguir mis sueños.

También agradezco a mis compañeros del curso por siempre extenderme el brazo cuando necesite su ayuda, así mismo a mi tutora, por ayudarme en todo el transcurso de mi trabajo y me guiarme de la mejor manera posible, y finalmente agradezco a todos los docentes de la carrera, de quienes aprendí mucho y estuvieron dispuestos a impartir su conocimiento hacia mí.

Este trabajo de titulación va dedicado a mi abuelo que hoy se encuentra en el cielo.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

CARRERA DE EMPRENDIMIENTO

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Gabriela Verónica Ayzaga castro

TUTOR

f. _____

CPA. Cecilia Isabel Vélez Barros

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Rosa Margarita Zumba Córdova

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

ÍNDICE

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	VII
1. Descripción de la investigación	4
1.1. Tema-título.....	4
1.2. Justificación	4
1.3. Planteamiento y delimitación del tema.....	4
1.4. Contextualización del tema u objetivos de estudio	4
1.5. Objetivos de la investigación	5
1.5.1. Objetivo General	5
1.5.2. Objetivos específicos	5
1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.....	6
1.7. Planteamiento del problema	6
1.8. Fundamentación teórica del proyecto	8
1.8.1. Marco Referencial	8
1.8.2. Marco Teórico	10
1.8.3. Marco conceptual	11
1.8.4. Marco Lógico.....	12
1.9. Formulación de las preguntas de la investigación de las cuales se establecerán los objetivos	12
1.10. Cronograma	13
2. Descripción del negocio	15
2.1. Análisis de oportunidad.....	15
2.1.1. Descripción de la idea de negocio: Modelo de negocio	16
2.2. Misión, visión y valores de la empresa	16

2.2.	Objetivos de la empresa.....	17
2.3.1.	Objetivo general.....	17
2.3.2.	Objetivos específicos.....	17
3.	Entorno jurídico de la empresa.....	19
3.1.	Aspectos societarios de la empresa.....	19
3.1.1.	Generalidades (tipo de empresa).....	19
3.1.2.	Fundación de la empresa.....	19
3.1.3.	Capital social, acciones y participantes.....	20
3.2.	Políticas de buen gobierno corporativo.....	21
3.2.1.	Código de ética.....	21
3.3.	Propiedad intelectual.....	22
3.3.1.	Registro de la marca.....	22
3.3.2.	Derecho de autor del proyecto.....	22
3.3.3.	Patente y guión o modelo de la utilidad. (opcional).....	22
3.4.	Presupuesto constitución de la empresa.....	23
4.	Auditoria de mercado.....	25
4.1.	PEST.....	25
4.2.	Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria.....	38
4.3.	Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado.....	41
4.4.	Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones.....	42
4.5.	Análisis de oferta.....	44
4.5.1.	Tipo de competencia.....	44
4.5.2.	Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial.....	45
4.5.3.	Benchmarking: Estrategia de los competidores y contra estrategia de la Empresa.....	49
4.6.	Análisis de la Demanda.....	50

4.6.1.	Segmentación de mercado	50
4.6.2.	Criterio de Segmentación.....	50
4.6.3.	Selección de Segmentos	51
4.6.4.	Perfil de los Segmentos	51
4.7.	Matriz FODA	52
4.8.	Investigación de mercado	53
4.8.1.	Método	53
4.8.2.	Diseño de la Investigación	54
4.8.3.	Conclusiones de la Investigación de Mercado.	67
4.8.4.	Recomendaciones de la Investigación de Mercado.	67
5.	PLAN DE MARKETING.....	69
5.1.	Objetivos: General y Específicos	69
5.1.1.	General	69
5.1.2.	Mercado Meta	69
5.2.	Posicionamiento.....	70
5.3.	Marketing Mix.....	70
5.3.1.	Estrategia de Producto o Servicio	70
5.3.2.	Estrategia de Precios	72
5.3.3.	Estrategia de Plaza	74
5.3.4.	Estrategias de Promoción	77
5.4.	Presupuesto de Marketing Pre-Operativos	86
6.	Plan operativo	88
6.1.	Plan de producción	88
6.1.1.	Proceso Productivo	88
6.1.2.	Flujogramas de procesos.....	89
6.1.3.	Infraestructura.....	90
6.1.4.	Mano de Obra	91

6.1.5. Capacidad Instalada	92
6.2. Gestión de Calidad	93
6.2.1. Políticas de calidad	93
6.2.2. Procesos de control de calidad	94
6.2.3. Presupuesto.....	95
6.3. Gestión Ambiental.....	95
6.3.1. Políticas de protección ambiental.....	95
6.3.2. Procesos de control ambiental	95
6.3.3. Presupuesto.....	96
6.4. Gestión de Responsabilidad Social	96
6.4.1. Políticas de protección social	96
6.4.2. Presupuesto	97
6.5. Estructura Organizacional.....	97
6.5.2. Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias	97
6.5.3. Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos	99
7. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO	102
7.1. Inversión Inicial	102
7.1.2. Financiamiento de la Inversión.....	103
7.1.3. Cronograma de Inversiones.	104
7.2. Análisis de Costos	105
7.2.1. Costos Fijos.	105
7.2.2. Costos Variables.....	105
7.3. Capital de Trabajo.....	106
7.3.1. Gastos de Operación.	106
7.3.2. Gastos Administrativos.....	107
7.3.3 Gastos de Ventas.....	108

7.3.4 Gastos Financieros	108
7.4. Análisis de Variables Críticas.....	109
7.4.1. Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes	109
7.4.2. Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas	109
7.4.3. Análisis de Punto de Equilibrio	111
7.5. Entorno Fiscal de la Empresa	111
7.6. Estados Financieros proyectados	112
7.6.1. Balance General.....	112
7.6.2. Estado de Pérdidas y Ganancias	112
7.7. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples	115
7.8. Razones Financieras	116
7.8.1. Liquidez.....	116
7.8.2. Gestión	116
7.8.3. Endeudamiento	116
7.8.4. Rentabilidad	116
7.9. Conclusión del Estudio Financiero.....	116
8. Plan de contingencia	119
8.1. Principales riesgos.....	119
8.2. Monitoreo y control del riesgo	119
8.3. Acciones Correctivas	120
9. Conclusiones.....	122
10. Recomendaciones	125
11. Referencias	127
Bibliografía	127
12. Anexos	132
13. Material Complementario	136

Índice de tablas

Tabla 1 Becas Financiadas para deportistas por el IECE.....	7
Tabla 2 Marco Lógico	12
Tabla 3 Cronograma.....	13
Tabla 4 Modelo de negocios	16
Tabla 5 Participación de los accionistas.....	21
Tabla 6 Código de ética.....	21
Tabla 7 Constitución de la Empresa.....	23
Tabla 8 Gasto Público	38
Tabla 9 Mercancías a ser adjudicadas gratuitamente por la SENAE.....	39
Tabla 10 Kimonos	40
Tabla 11 Principales Academias	45
Tabla 12 Competidores Indirectos	48
Tabla 13 Segmentos	50
Tabla 14 FODA.....	52
Tabla 15 Amplitud y Profundidad de Línea.....	71
Tabla 16 Precios de la competencia	73
Tabla 17 Logística.....	76
Tabla 18 Beneficios de Seleccionados Nacionales	76
Tabla 19 Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje	78
Tabla 20 Plan de medios	80
Tabla 21 Promoción digital de competidores.....	82
Tabla 22 Cronograma de actividades de promoción.....	85
Tabla 23 Presupuesto de Marketing Pre-Operativo	86
Tabla 24 Fijos.....	86
Tabla 25 Centro de alto rendimiento.....	91
Tabla 26 Personal Fijo.....	91
Tabla 27 Personal por contratos ocasionales.....	92
Tabla 28 Presupuesto.....	93
Tabla 29 Manual de funciones	99

Tabla 30 Inversión Fija.....	102
Tabla 31 Inversión Diferida	102
Tabla 32 Inversión Corriente.....	103
Tabla 33 Fuentes de Financiamiento.....	104
Tabla 34 Valor Préstamo	104
Tabla 35 Tabla de Amortización	104
Tabla 36 Cronograma de Inversiones.....	105
Tabla 37 Costos Fijos	105
Tabla 38 Costos Variables.....	106
Tabla 39 Capital de Trabajo	106
Tabla 40 Gastos de Operación.....	107
Tabla 41 Gastos Administrativos	108
Tabla 42 Gastos de Ventas	108
Tabla 43 Gastos Financieros	108
Tabla 44 Detalle de Auspiciantes	109
Tabla 45 Proyección anual de cantidades.....	110
Tabla 46 Proyección Anual de Ingresos.....	110
Tabla 47 Ingresos por auspiciantes	111
Tabla 48 Punto de equilibrio	111
Tabla 49 Balance General	112
Tabla 50 Ingresos	112
Tabla 51 Gastos administrativos	113
Tabla 52 Beneficios de selección	113
Tabla 53 Flujo de caja proyectado	113
Tabla 54 Método CAPM	114
Tabla 55 Tasa Banco	114
Tabla 56 TMAR del proyecto	114
Tabla 57 Payback de Flujo	115
Tabla 58 Escenarios de van y tir	115
Tabla 59 Aporte del POA.....	115
Tabla 60 Líquidez.....	116
Tabla 61 Gestión	116
Tabla 62 Endeudamiento.....	116
Tabla 63 Rentabilidad	116

Índice de figuras

Figura 1. Horas que practican deporte personas de 12 a 24 años.....	29
Figura 2. Horas que practican deporte personas de 25 a 44 años.....	29
Figura 3 Personas que practican deporte de 45 a 64 años	30
Figura 4 Personas que practican deporte de 65 años y más	30
Figura 5 Estudio de la demanda	31
Figura 6 Motivos de realizar deporte	32
Figura 7 Uso del internet	33
Figura 8 Tecnologías digitales	34
Figura 9 Uso del Internet, aplicaciones	35
Figura 10 Uso de la tecnología actualidad	35
Figura 11 Estratos sociales	36
Figura 12 Ciclo de Vida	41
Figura 13 Sample Size.....	54
Figura 14 Género.....	59
Figura 15 Edad	59
Figura 16 Actualmente practica el deporte de Jiu-Jitsu	60
Figura 17 Frecuencia de entrenamiento	60
Figura 18 Academias.....	61
Figura 19 Competencia en torneos.....	61
Figura 20 Frecuencia en competencias	62
Figura 21 Participación de torneos.....	62
Figura 22 Beneficios	63
Figura 23 Satisfacción con los beneficios	63
Figura 24 Probabilidad de afiliación	64
Figura 25 Precio dispuesto a pagar.....	64
Figura 26 Beneficios de la Federación	65
Figura 27 Empresa de creación de redes sociales	79
Figura 28 Circuito Ecuatoriano de BJJ.....	82
Figura 29 Shoyoroll Cup	83
Figura 30 Guayaquil Classic	83

Figura 31 Página Web	84
Figura 32 Instagram FEJJ	85
Figura 33 Flujograma proceso para desarrollo de formulario	89
Figura 34 Flujograma afiliación y registro de usuarios.....	89
Figura 35 Infraestructura	90
Figura 36 Centro de alto rendimiento.....	91
Figura 37 Organigrama	97
Figura 38 Formulario de Afiliación.....	136

Resumen

Las federaciones deportivas son instituciones que existen a nivel nacional e internacional, entre sus principales objetivos se encuentran el promover, patrocinar y fomentar competencias y torneos de una determinada disciplina deportiva, éstas son entidades privadas que están sujetas las regulaciones gubernamentales de un país.

El objeto de desarrollo de las federaciones no sólo se basa en los objetivos anteriormente mencionados, sino que también involucra la participación deportiva tanto en lo público como en lo social, a fin de brindar apoyo a los deportistas de la disciplina que controle esta institución, ya sea a través de incentivos económicos estrechamente relacionados con la profesionalización del deporte o acceso a becas de estudio en universidades prestigiosas del país a fin de promover el desarrollo sostenible de una nación. (Spain Fitness, 2019), en Ecuador existen 22 federaciones deportivas, las cuales cumplen con el fin principal de estas instituciones. (federaciones.org, 2019)

En la última década ha destacado un deporte por su crecimiento en el ámbito nacional como es el Jiu-Jitsu, un arte marcial que no sólo enseña la defensa personal sino también disciplina y fomenta la salud física del individuo. (El Universo, 2018) A pesar de su crecimiento, es lamentable mencionar que los practicantes de este deporte no tienen apoyo por parte de una organización que les otorgue incentivos y reconocimientos para la respectiva profesionalización, como lo haría una federación.

La presente propuesta tiene como objetivo determinar los beneficios que una Federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu otorgará a los deportistas de esta disciplina en la ciudad de Guayaquil. Al mismo tiempo contribuir con la generación de plazas de trabajo y cumplir con los objetivos estratégicos del Plan Nacional de Desarrollo Toda Una Vida.

Abstract

Sports federations are institutions that exist nationally and internationally, among its main objectives are to promote, sponsor and develop competitions and tournaments of a certain sports discipline, these are private entities that are subjected to the government regulations of a country.

The development objective of the federations is not only based on the aforementioned objectives, but also involves sports participation both publicly and socially, in order to support athletes in the discipline controlled by this institution, and either through economic inventories closely related to the professionalization of sport or access to scholarships in prestigious universities of the country in order to promote the sustainable development of a nation. (Spain Fitness, 2019), in Ecuador there are 22 sports federations, which fulfill the main purpose of these institutions. (federaciones.org, 2019)

In the last decade a sport has stood out for its growth in the national sphere such as Jiu-Jitsu, a martial art that not only teaches self-defense but also discipline and promotes the physical health of the individual. (El Universo, 2018) Despite its growth, it is unfortunate to mention that the practitioners of this sport do not have support from an organization that gives them incentives and recognition for their respective professionalization, as a federation would.

The purpose of this proposal is to determine the benefits that an Ecuadorian Jiu-Jitsu Federation will grant to the athletes of this discipline in the city of Guayaquil. At the same time contribute to the generation of workplaces and meet the strategic objectives of the National Development Plan All A Life.

INTRODUCCIÓN

Se considera el inicio del Jiu-Jitsu como un arte marcial de guerra originado en Japón, pero hoy en día se lo reconoce como un deporte de competencia a nivel mundial, por la gran demanda de participantes y espectadores en los torneos.

El número de practicantes y academias de Jiu-Jitsu en el país ha crecido exponencialmente, debido a su efectividad que brinda múltiples beneficios en la vida de la persona, al mismo tiempo la práctica del arte marcial se mantiene en crecimiento por la tendencia de realizar actividad física en las personas, que opta a llevar una vida saludable.

En la comunidad del Jiu-Jitsu, Ecuador es reconocido por otros países, por su calidad de atletas que han traído logros en competencias internacionales, sin embargo, existe una falta de apoyo y reconocimientos a los deportistas destacados, que han traído glorias al país, pero que aun así no han logrado obtener suficientes beneficios por no practicar un deporte federado.

Al no ser un deporte federado, el Jiu-Jitsu pierde reconocimiento ante distintas instituciones, ya que el deporte no cuenta con un organismo que se encargue de masificar el deporte a nivel nacional y a su vez que respalde a los deportistas para que puedan conseguir becas universitarias y se formen como profesionales en el ámbito deportivo y universitario.

CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1. Descripción de la investigación

1.1. Tema-título

“Propuesta para la creación de la primera federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu”.

1.2. Justificación

El objetivo de este trabajo de investigación es la implementación de los conocimientos adquiridos en la carrera de Emprendimiento de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, brindados a lo largo de la formación estudiantil. El propósito de este trabajo de titulación es de analizar la creación de la primera federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu, con el objetivo de realizar una propuesta para apoyar y formar a deportistas destacados. Este deporte ha crecido exponencialmente en los últimos 23 años, con la incorporación de la primera academia en el año 2001 por el Dr. Roberto Bitar (Carolina Sánchez, 2018). A pesar de su desarrollo a nivel nacional no existe una institución que reconozca e incentive a deportistas que en competencias internacionales han representado al país obteniendo logros por su gran desempeño.

Además, se brindará la oportunidad de fomentar este deporte a nivel nacional, incluyendo al sector público, es decir las zonas rurales de la ciudad.

1.3. Planteamiento y delimitación del tema.

El presente trabajo se basa en determinar un plan de negocios para la creación de una Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu (FEJJ) en la ciudad de Guayaquil en el transcurso de cinco meses: desde mayo hasta septiembre de 2019, con una proyección de cinco años para conocer su rentabilidad y determinar el atractivo del negocio, para lo cual, se abarca dentro del plan de negocios temas de estudio como descripción del negocio, entorno jurídico de la empresa, auditoría de mercado, plan de marketing, plan operativo, estudio económico financiero-tributario y plan de contingencia.

1.4. Contextualización del tema u objetivos de estudio

El proyecto que se plantea cumple uno de los objetivos Nacionales de Desarrollo del Plan “Toda una vida” tomando como referencia el Eje 2, el tercer

objetivo, que busca mejorar la economía al servicio de la sociedad consolidando la sostenibilidad del sistema económico social y solidario y afianzar la dolarización en el Estado; este negocio también cumple con el cuarto objetivo que menciona el impulso de la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. (SENPLADES, 2018)

Se tomará como referencia también los dominios y las líneas de investigación del Sistema de Investigación y Desarrollo (SINDE) de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil que trabajan en articulación con el Plan Nacional de Desarrollo, en la que la presente investigación estará vinculada al dominio número tres, el cual es, la Economía para el desarrollo social y empresarial como principal y el número uno el cual es Tecnologías y sistemas productivos, y además direccionada a la línea de investigación número diez: Electrónica y Automatización, que menciona que “Otras aplicaciones se orientan al diseño de sistemas y soluciones tecnológicas en campos sociales estratégicos, como la salud y la educación, además de las innumerables aplicaciones en todos los campos de la producción, los servicios y la vida de la ciudadanía” (SINDE, 2014)

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo General

Evaluar la factibilidad de la implementación de la primera federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil.

1.5.2. Objetivos específicos

- Describir y contextualizar el entorno jurídico de la federación deportiva para la correcta constitución de la misma
- Evaluar el nivel de aceptación de la federación por parte de los deportistas, mediante el desarrollo de estudios de mercado.
- Diseñar un proceso operativo que permita ofertar el servicio de manera apropiada.
- Diseñar estrategias mediante un plan de marketing para introducir la propuesta en el mercado de manera efectiva.
- Crear un plan de contingencia para minimizar errores y mitigar riesgos

- Determinar los beneficios de los federados por resultados financieros.

1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.

Debido al tema del proyecto se investigarán los siguientes métodos de investigación mixta, es decir, que se procederá a hacer un estudio por medio de encuestas (cuantitativo) y entrevistas a grupos enfocados (cualitativos).

“La perspectiva cuantitativa tiene como preocupación, el control de las variables y medida de resultados, expresados con preferencia numéricamente. En la perspectiva cualitativa la primacía de su interés radica en la descripción de los hechos observados para interpretarlos y comprenderlos en el contexto global en el que se producen con el fin de explicar los fenómenos.” (ibarguen & schmalbach, 2000)

Con este método se pretende hallar los siguientes datos en el segmento de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil, con el fin de analizar el crecimiento del deporte en la nación.

- Número Academias en la ciudad
- Conocimiento acerca del Jiu-Jitsu
- Cantidad de Competidores en el torneo más grande en Guayaquil.

1.7. Planteamiento del problema

Actualmente el Jiu-Jitsu ha crecido de una forma exponencial en los últimos años en el Ecuador, desde la práctica de niños hasta adultos, sin importar género y edad.

A pesar del desarrollo de este deporte y de los logros que han alcanzado deportistas ecuatorianos en torneos internacionales. Se ha encontrado un punto de dolor al momento de considerar que no existe un apoyo y reconocimiento a los deportistas destacados de parte de un organismo que acoja e incentive a todos los practicantes a que se formen como profesionales para este deporte. Por lo tanto, esta

falta de apoyo ha obligado a los deportistas destacados a que tengan que emigrar al exterior para así encontrar un futuro en su carrera profesional y que entidades privadas extranjeras inviertan en ellos. (Martín Herrera, 2010)

Tabla 1
Becas Financiadas para deportistas por el IECE

Número y Monto de becas contratadas en el año 2014 con financiamiento del IECE			
Por Componente, Número y Monto			
Año 2014			
Componente		Número	Monto
RECIPROCIDAD	AMISTAD PERÚ	22	\$ 1.173.254,56
NACIONALES	AYUDAS ECONÓMICAS	891	\$ 891.000,00
	BDH	3363	\$ 6.722.939,85
	CARRERAS DE INTERES PÚBLICO	805	\$ 788.881,57
	CUARTO NIVEL	1	\$ 10.053,33
	DEPORTISTAS DE ALTO RENDIMIENTO	5	\$ 5.848,00
	GAR	501	\$ 697.668,00
	MINEDUC- PERSONAS CON DISCAPACIDAD	96	\$ 39.813,24
	MOVILIDAD TERRITORIAL	988	\$ 2.294.310,28
	PERSONAS CON DISCAPACIDAD	79	\$ 151.763,04
	POLITICA DE CUOTAS	19	\$ 16.699,68
	PUEBLOS Y NACIONALIDADES	113	\$ 581.752,63
	RECIPROCIDAD COLOMBIA	8	\$ 197.954,56
	SOLIDARIDAD	14	\$ 55.788,46
PREGRADO	PREGRADO EXCELENCIA	367	\$ 89.982.106,95
Total general		7272	\$ 103.609.834,15

Tomado de: (IECE, 2014)

Según IECE “En el año 2014, el IECE gestionó la entrega de 7 272 becas con financiamiento proveniente del aporte del 0.5% por ingresos de las planillas del IESS. En estas se incluyen programas a nivel nacional, más conocidas por la ciudadanía como Becas Nacionales, también están las becas de excelencia pregrado, que están dirigidas a estudiantes del grupo de alto rendimiento admitidos en una de las universidades de excelencia determinadas por la SENESCYT.”

Con estos datos del año 2014, se puede analizar que hay un gran número de becas nacionales de parte del IECE, pero se puede evaluar que de las 7272 becas tan solo 5 se encuentran dirigidas hacia los deportistas de alto rendimiento. Esto muestra la falta de reconocimiento hacia las personas que se destacan dentro del ámbito

deportivo y obtener un incentivo económico para poder también formarse con profesionales en el ámbito estudiantil. (IECE, 2014)

En el año 2014 el Banco del Pacífico asume la cartera de crédito educativo que se encargara de hacer los préstamos de estudios en suplencia del IECE, mientras que el Senecyt tomara cargo de las becas estudiantiles. (Instituto de Fomento al Talento Humano, 2014)

En el año 2018 la Secretaría del Deporte, decreto que 269 deportistas destacados, de los cuales 184 recibirán incentivos económicos y los otros 85 obtendrán apoyo a eventos; y 35 deportistas con discapacidad, de los cuales 23 reciben incentivos económicos y 12 son de apoyo a eventos. Aquellas resoluciones fueron dirigidas a las Federaciones Ecuatorianas por Deporte, para que ellas de acuerdo a sus procesos internos, notifiquen a los deportistas. El nuevo Plan de Alto Rendimiento se ejecuta desde enero de 2018, según el Acuerdo Ministerial 748. El Gobierno Nacional invierte en este proyecto \$ 11'194.425,32. (Secretaría Del Deporte, 2018)

En la actualidad Existe el PAR(plan de alto Rendimiento) que es dirigido por la Secretaría del Deporte, el cual se enfoca en brindar apoyo a deportistas de alto rendimiento pertenecientes a los siguientes quince deportes: Atletismo, Boxeo, Canotaje, Ciclismo, Judo, Karate, Lucha, Natación, Volleyball, Ecuestre, Patinaje, Squash, Tiro Olímpico, Raquetball.

Por esta razón se ha considerado como tema importante la inclusión del Jiu-Jitsu como deporte federado, a fin de que los deportistas de esta rama puedan obtener beneficios económicos a través de la Secretaría del deporte.

1.8. Fundamentación teórica del proyecto

1.8.1. Marco Referencial

Para el siguiente trabajo de investigación, se examinarán las diversas federaciones de deportes similares al Jiu-Jitsu, que dirigen a los deportistas de alto rendimiento.

International Jiu-Jitsu Federation (IBJJF)

Esta federacion fue fundada por el maestro Carlos Gracie Jr. en el 2002 convirtiendose en la empresa de Jiu-jitsu más grande del mundo. Por medio de la confederacion de dicho deporte, Carlos Gracie jr fomentó el crecimiento del Jiu-Jitsu a través de competencias organizadas. Actualmente, IBJJF y CBJJ (confederacion brasilera de Jiu-jitsu) realizan competencias en diferentes paises y continentes como Brasil, Estados Unidos, Asia y Europa. (IBJJF, 2018)

Federacion Nacional de Jiu-Jitsu Brasileño(FNBJJ).

La Federacion Nacional de Jiu-Jitsu Brasileiro se estableció en el año 2010 por la acogida de practicantes de este deporte en el país de México. Se encuentra al mando del presidente de la directiva Mario Delgado. Este proyecto sigue en pie con la mision de seguirlo expandiendo a nivel nacional, creando numerosos torneos al año y apoyando economicamente a los mexicanos que tienen resultados internacionales. (FNBJJ, 2017)

UAEJJF (Federación de Jiu-Jitsu de los Emiratos Árabes Unidos)

La federación de Jiu-Jitsu de los Emiratos Árabes Unidos, fue creada en el año 2012 por el jeque Mohammed bin Zayed Al Nahyan, esta organización tiene como objetivo, liderar, apoyar y construir una generación solida de alto rendimiento en su país. Tiene como misión crear políticas que fomenten el deporte con organismos gubernamentales, instituciones educativas y auspiciantes que promuevan el deporte a nivel nacional y global.

(UAEJJF, 2018)

FEJ (Federación ecuatoriana de Judo)

La Federación Ecuatoriana de Judo es una entidad privada sin fines de lucro, que se encarga de asesorar a todos los practicantes de este deporte a nivel nacional. Tiene como objetivo fomentar su cultura y el desarrollo del deporte. Además, está

adscrita al ministerio del deporte y posee su propio coliseo y espacio de concentración para los atletas seleccionados del Ecuador. (FEJ ECUADOR, 2018)

1.8.2. Marco Teórico

Emprendimiento

“El emprendimiento es una capacidad de los seres humanos para salir adelante de manera novedosa y con ideas renovadas. Ser emprendedor requiere de habilidades no sólo a nivel individual, sino también colectivo. Una de las razones por las cuales este término se ha vuelto importante en la última década es el resurgimiento de la manera como se han manejado las situaciones económicas y cómo éstas han sido superadas con nuevas ideas.” (Jaramillo, 2015)

“La palabra emprendimiento viene del francés “entrepreneur”, que significa pionero; se refiere a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; es también utilizada para la persona que inicia una nueva empresa o proyecto. Así mismo, este término se atribuyó a aquellas personas que fueron innovadoras o agregaban valor a un producto ya existente.” (Jaramillo, 2015)

Plan de negocio

“El plan de negocio que se elaborara tiene que tener un sentido lógico, y coherencia necesaria al relacionar cada uno de los aspectos que lo conforman. Debe proporcionar información clara y concisa sobre todos los aspectos del negocio propuesto. Esto incluye cuestiones prácticas referentes a su creación, funcionamiento y dirección, análisis de costes, ventas, rentabilidad y perspectivas de expansión.” (Karen Weinberger Villarán, 2012)

Según (Castillejo, 2015) plan de negocio es un documento que se basa en ayudar a planificar las actividades del negocio, a que tengan una dirección, definir los objetivos, como lograrlos, y que tiempo aproximado se demorara.

Federación Deportiva

Según las legislaciones de deportes, las federaciones deportivas poseen normas y reglamentos de ámbito territorial y público, teniendo la posibilidad de ser auto gestionados. A su vez, todas ellas deben organizar su estructura adaptándose a los principios democráticos (Blanco, 2013).

1.8.3. Marco conceptual

En lo que es el deporte de Jiu-Jitsu existen palabras y abreviaturas que los individuos desconocen.

Jiu-Jitsu: Es un arte marcial, deporte de contacto y sistema de defensa personal de desarrollo brasileño y origen japonés, hoy en día se basa principalmente en la lucha de cuerpo a cuerpo en el suelo. Las técnicas del deporte incluyen, derribos, luxaciones y estrangulaciones.

FEJJ: abreviación de federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu brasileño

BJJ: Abreviación utilizada para distinguir al Jiu-Jitsu brasileño como un deporte de competencia.

IECE: Abreviación de instituto Ecuatoriano de Crédito Estudiantil.

Kimono/gi: prenda o uniforme de uso indispensable para llevar acabo la práctica del arte marcial.

Jiu-Jitseros: nombre que se usa para describir a los practicantes de Jiu-Jitsu.

IBJJF: abreviatura de Federación Internacional de Jiu-Jitsu brasileño.

BJJ: Abreviación de Jiu-Jitsu brasileño

JJ: Abreviación de Jiu-Jitsu

1.8.4. Marco Lógico

Tabla 2 Marco Lógico

	Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Fin	Federar a todos los practicantes de Jiu-Jitsu en el Ecuador.	Cantidad de deportistas destacados en competencias internacionales sin reconocimiento.	Informes de deportistas inscritos en competencias.	La mayor parte de los deportistas invierten en su propia carrera deportiva
Propósito	Fomentar el desarrollo del deporte a nivel nacional.	Cantidad de deportistas que practican Jiu-jitsu a nivel nacional Número de academias en el país.	Informes de academias.	Entidades gubernamentales no reconocen el Jiu-jitsu como deporte federado, a pesar de su gran
Componentes	Acceso a becas estudiantiles Apoyo financiero para competencias internacionales.	Porcentajes de becas dadas por deporte.	Bases datos mostradas por el lece y el Ministerio de deportes.	Falta de incentivo económico a deportistas de alto rendimiento que no son federados.
Actividades	Carnetización. Competencias gratuitas a los afiliados camapañas de publicidad. Obtención de auspiciantes .	Porcentaje de interaccion y alcance de campaña.	Encuestas a practicantes de deportes. Seguidores, likes y comentarios. Auspiciantes que promueven la federación.	La federación se compromete con los deportistas. Auspiciantes aceptan la propuesta de la federación y la promueven.

Tomado de la Investigación

1.9. Formulación de las preguntas de la investigación de las cuales se establecerán los objetivos

¿Será factible la creación de una federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu localizada en la ciudad de Guayaquil?

¿Cuál sería el grado de aceptación de la federación por parte de los deportistas?

¿Cuáles serían las estrategias adecuadas para lograr posicionamiento en el mercado?

¿Cuáles son las actividades a seguir para mejorar y optimizar los procesos de la federación?

¿Cuál sería la rentabilidad proyectada de la empresa durante los próximos cinco años?

¿Puede el Jiu-Jitsu obtener apoyo financiero de entidades gubernamentales?

1.10. Cronograma

Tabla 3 Cronograma

Tarea	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10	Semana 11	Semana 12	Semana 13	Semana 14	Semana 15	Semana 16	Semana 17
Capítulo 1	█																
Capítulo 2	█																
Capítulo 3				█													
Capítulo 4					█	█											
Capítulo 5							█										
Capítulo 6								█	█	█							
Capítulo 7											█						
Capítulo 8												█					
Capítulo 9													█	█			
Capítulo 10 y 11															█	█	
Capítulo 12 y 13																	█

Tomado de la investigación

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2. Descripción del negocio

2.1. Análisis de oportunidad

La oportunidad de este negocio nace al analizar el crecimiento del Jiu-Jitsu en el Ecuador, que actualmente cuenta con la participación de muchas personas, pero según Fawel Abramowicz, propietario de la academia Alliance Alfa, en una entrevista por parte del telégrafo no existe un organismo del estado que se encargue de dirigir este deporte a nivel nacional, es decir que el Jiu-Jitsu no cuenta con una federación deportiva que regule, reconozca e incentive al desarrollo de este deporte al sector público y brindarle la oportunidad a muchos niños de bajos recursos en inculcar y fomentar el ejercicio, disciplina, y valores. Por otro lado, menciona que los deportistas deben de autofinanciarse para sus propios gastos cuando viajan fuera del país para disputar torneos internacionales, por lo que cada atleta en base a sus resultados busca auspiciantes para que así reciban apoyo económico para la profesionalización de las practica de este deporte. (Telégrafo, 2014)

A pesar de que el Ecuador ha mostrado ser un gran exponente de Jiu-Jitsu a nivel Internacional con logros de atletas destacados, se puede encontrar un punto de dolor, en la falta de apoyo económico a quienes traen logros internacionales al país, que invierten en su carrera por amor al deporte y que no reciben nada a cambio de parte de algún organismo que los reconozca. Según el campeón mundial ecuatoriano Sebastián Guevara, quien se destacó en los Emiratos Árabes en el año 2016, el Jiu-jitsu no tiene apoyo en el Ecuador, ya que no contó con sustento económico de alguna institución, sino más bien por parte sus propios recursos. (Manuel Quizhpe, 2016)

Los incentivos económicos a deportistas destacados podrían ser: becas de estudio, apoyo económico para la profesionalización del deporte, inscripción a competencias, alimentación, seguro médico, suplementación, pasajes a torneos internacionales.

Por estos factores, la creación de una Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu localizada en la ciudad de Guayaquil, sería fundamental para el apoyo a todos los deportistas destacados para que así puedan vivir de la profesionalización de este deporte.

2.1.1. Descripción de la idea de negocio: Modelo de negocio

Tabla 4

Modelo de negocios

<p>PROBLEM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escaso financiamiento e incentivos económicos para el desarrollo de la carrera deportiva • Poco reconocimiento al deportista destacado ante la sociedad. • Poco acceso a becas de estudio a deportistas destacados. 	<p>SOLUTION</p> <p>Federación la cual regula el deporte y que ofrece:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo económico a deportistas. • Reconocimiento a deportistas destacados. • Aplicación a becas de estudio para atletas destacados. 	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <p>Primera Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu avalada Internacionalmente, que ofrece:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyar y desarrollar atletas destacados. • Formar la primera selección nacional de Jiu-Jitsu. • Llevar atletas a competencias internacionales. • Fomentar el desarrollo del deporte al nivel nacional. 	<p>UNFAIR ADVANTAGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solo puede existir una federación de Jiu-Jitsu en el Ecuador. 	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todos los deportistas de Jiu-Jitsu en el Ecuador. • Auspiciantes que promuevan a la FEJJ.
<p>COST STRUCTURE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maquina impresora de carnets. • Proveeduría: Instrumentos necesarios para el montaje del evento. • Otros: secretario (ingreso de sistema en base de datos). • Personal en el área de comunicación: línea gráfica, cobertura de audio y videos, redes sociales). 		<p>REVENUE STREAMS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membrecias (carnets). • Venta Indumentaria y parches de la FEJJ. • Paquetes para auspiciantes/patrocinadores. • Venta de Entrada para espectadores . 		

Tomado de la investigación

2.2. Mision, vision y valores de la empresa

- **Mision**

Formar deportistas de alto rendimiento en el Ecuador para destacar como un deporte de gran nivel en la sociedad.

- **Vision**

Alcanzar el reconocimiento nacional e internacional por ser un organismo ejemplar en Ecuador, fomentando la masificación del deporte.

Valores

- ✓ Pasión (amor al deporte),
- ✓ Exelencia (obtener resultados nunca antes logrado)

- ✓ Confianza
- ✓ Respeto
- ✓ Compromiso (mutuo compromiso de la FEJJ y sus afiliados)
- ✓ Honestidad (estructura financiera justa)
- ✓ Solidaridad (inclusion de personas de escasos recursos)
- ✓ disciplina (inculcar valores que brinda las artes marciales a los practicantes)

2.2. Objetivos de la empresa.

2.3.1. Objetivo general

Ser reconocida por los logros internacionales obtenidos con los seleccionados nacionales.

2.3.2. Objetivos especificos

- Obtener una rentabilidad de 18%, al quinto año
- Incremento de ventas al 8% al quinto año
- Posicionar a la federación en el mercado a partir del primer año
- Obtener el mayor número de deportistas de Jiu Jitsu suscritos a la federación, a fin de formar una selección ecuatoriana al quinto año

CAPÍTULO 3

ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3. Entorno jurídico de la empresa

3.1. Aspectos societarios de la empresa

3.1.1. Generalidades (tipo de empresa)

La empresa se establecerá bajo la razón social de “FEJJ S.A.”, la misma que se dedicará a brindar servicios de apoyo relacionados al deporte del Jiu-Jitsu a todos los practicantes del mismo en la ciudad de Guayaquil.

La Federación tendrá un nombre comercial de “Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu”, la misma que comenzará sus operaciones en la figura legal de sociedad anónima según la Ley de Compañías la cual indica que :

“Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.” (Ley de Compañías, 1999)

3.1.2. Fundación de la empresa

La federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu debe ser registrada ante la Secretaría del Deporte. Por lo tanto, es necesario cumplir requisitos legales establecidos en el Reglamento General a la Ley del Deporte, Educación Física y Recreación. (Ley del Deporte, 2015):

Art.41 Requisitos para la constitución. - Los requisitos para la constitución de las federaciones ecuatorianas por deporte son:

- ✓ Contar con al menos 5 clubes especializados de alto rendimiento y/o clubes formativos
- ✓ Contar con una justificación técnica de resultados sobre la práctica del deporte de alto rendimiento con la cual aspiran formar la federación. Dicha justificación debe ser emitida por la federación internacional correspondiente, en caso de haberla, o por el comité olímpico ecuatoriano en los deportes que le corresponden.

Una vez registrada la federación, es considerada como una entidad adscrita adicional al sistema deportivo ecuatoriano.

Las Federaciones Ecuatorianas por Deporte reciben un POA (Plan Operativo Anual) cada año, donde se determina el presupuesto que se ejecutará por el periodo anual. No obstante, es fundamental que las Federaciones tengan un proyecto de autogestión para obtener recursos privados por medio de la carnetización y auspiciantes que promuevan la misma y llevar a cabo las metas planteadas; según la Ley del Deporte, Educación Física y Recreación

El naciente organismo deportivo debe presentar una propuesta idónea para desarrollarse desde su comienzo (antes de contar con un POA dado que la Secretaría del Deporte asigna presupuesto para el año siguiente a las nuevas entidades). Para el 2020, la autogestión debe mantenerse junto al POA obtenido por parte de la Secretaría del Deporte. De modo que la entidad se fortalezca por ambos sectores: privado y público.

Todas las Federaciones Ecuatorianas por Deporte tienen un período de Directiva de 4 años. Sin embargo, se presentará una propuesta de 5 años para que el siguiente Directorio tenga 1 año de ejecución y se prepare para el resto del periodo. Donde el área de investigación serán los deportistas practicantes de Jiu-Jitsu Brasileño y empresas/marcas que sean parte del proyecto.

3.1.3. Capital social, acciones y participantes

La Ley del Deporte emitida en 2015 menciona en el art.-16: Las federaciones que participen directamente en el deporte profesional podrán intervenir como socios o accionistas en la constitución de sociedades mercantiles u otras formas societarias, con la finalidad de autogestionar recursos que ingresen a la organización deportiva para su mejor dirección y administración. Al efecto dichas sociedades se registran por la Ley de Compañías, su reglamento y demás normas aplicables.

Acorde con la ley de Superintendencia de compañías, se necesita un capital suscrito mínimo de ochocientos dolares americanos para constituir una sociedad, es decir que la presente empresa fraccionara dicho monto en ochosientas acciones con un valor de un dólar cada accion. La federación estara conformada por cuatro miembros del directorio, los cuales tendran divididas las acciones de la siguiente forma:

Tabla 5 Participación de los accionistas

Accionistas	% Participación
Accionista 1	50%
Accionista 2	50%

Tomado de la investigación

Los accionistas serán el presidente y vicepresidente de la federación.

3.2. Políticas de buen gobierno corporativo

3.2.1. Código de ética

Al igual que toda institución, la FEJJ contará con un código de ética que permitirá trabajar de forma responsable, el mismo que se presenta a continuación:

Tabla 6 Código de ética

Principio	Descripción
Confidencialidad	Los miembros de la federacion deberán ser prudentes con el uso de la informacion de los afiliados.
Respeto	Este principio se debera cumplir entre los miembros de la federacion y los afiliados.
Compromiso	La federación tiene como obligacion brindar todos los beneficios acordados a sus afiliados, evitando el incumplimiento de aquellos.

Honestidad

Ejercer las actividades durante el proceso de una manera justa y honrada, de tal forma que no hayan conflictos internos ni externos.

Tomado de la investigación

3.3. Propiedad intelectual

3.3.1. Registro de la marca

El nombre de la marca de la empresa sera “Fejits”, el cual se registrara previa realizacion de la busqueda fonetica en el SENADI. Una vez verificado la disponibilidad del nombre se recurrira al registro oficial de la misma. (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2019)

Los accionistas de la organización tendran la obligacion de registrar la marca con su a pertinente: logotipo, nombre y lema comercial en el SENADI, la misma que tendra una proteccion con duracion de diez años y se renovara de manera indefinida una vez culminado dicho plazo de tiempo. (SENADI, 2019)

El trámite del registro de la marca se procederá de manera administrativa, es decir no judicial, el cual tendra un proceso legal de seis a ocho meses, la solicitud de la marca pasa por tres examenes previos a la resolucion final la cual concede o niega la marca.

3.3.2. Derecho de autor del proyecto

Esta propuesta para la creacion de la primera Federacion Ecuatoriana de Jiu-Jitsu de Guayaquil esta siendo realizada como trabajo de titulacion desarrollado para la obtencion del titulo de Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe, es protegida por todos los derechos reservados por el autor y publicado por la Universidad Catolica de Santiago de Guayaquil.

3.3.3. Patente y guión o modelo de la utilidad. (opcional)

La patente y modelo de utilidad no aplica la presente propuesta, ya que la Ley de Propiedad Intelectual(1998) en su articulo 125 indica que:

“No se considerarán invenciones:

d) Los planes, reglas y métodos para el ejercicio de actividades intelectuales, para juegos o para actividades económico-comerciales, así como los programas de ordenadores o el soporte lógico en tanto no formen parte de una invención susceptible de aplicación industrial”

3.4. Presupuesto constitución de la empresa

Tabla 7 Constitución de la Empresa

Descripción	Valor
Constitución de la compañía	\$800
Tasa oficial para registrar la marca	\$208
Búsqueda Fonética	\$16
Permisos del cuerpo de bombero	\$54
Total	\$1078

Tomado de la investigación

CAPÍTULO 4

AUDITORÍA DE MERCADO

4. Auditoria de mercado

4.1. PEST

Es un análisis del macro entorno estratégico externo en el que trabaja la organización. PEST es un acrónimo de los factores: Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos del contexto. Estos factores externos por lo general están fuera del control de la organización y, muchas veces se presentan como amenazas y a la vez como oportunidades. Muchos factores macro son específicos de un país, región, ciudad o sector, por lo tanto un análisis PEST tendrá que llevarse a cabo específicamente para la organización en cuestión con la debida agregación. El número de macro-factores es prácticamente ilimitado. En la práctica, la organización debe priorizar y controlar los factores que influyen en su sector. (Xiomara Ruiz Ballén, 2012)

Político

Según la (Constitución del Ecuador, 2008)2008 el gobierno decretó una modificación en la constitución con el fin de afianzar los derechos de los ciudadanos e incorporar artículos que no estaban tomados en cuenta para que así puedan participar entre ellos, la salud, vivienda, educación y deporte. La ley del deporte en el Ecuador tiene como disposición: fomentar, proteger y regular al sistema deportivo, educación física y recreación, en el territorio nacional, regula técnica y administrativamente a las organizaciones deportivas en general a sus dirigentes, la utilización de escenarios deportivos públicos o privados financiados con recursos del estado. El deporte profesional comprenderá las actividades que son remuneradas y lo desarrollarán las organizaciones deportivas legalmente constituidas y reconocidas, desde la búsqueda y selección de talentos hasta el alto rendimiento. Para esto cada federación ecuatoriana por deporte, regulará, y supervisará estas actividades mediante un reglamento aprobado de conformidad con esta ley y sus estatutos:

Art. 2 Objeto. - “Las disposiciones de la presente Ley son de orden público interés social. Esta ley regula al deporte, educación física y recreación; establece las

normas a las que deben sujetarse estas actividades para mejorar la condición física de toda la población, contribuyendo así a la consecución del buen vivir.”

Art.3 “De la práctica del deporte, educación física y recreación. - debe ser libre y voluntaria y constituye un derecho fundamental y parte de la formación integral de las personas. Serán protegidas por todas las funciones del estado.” (Ley del Deporte, Educación Física y Recreación, 2010)

El LOES afirma que las universidades deben establecer un programa de becas para aquellos deportistas con méritos deportivos en torneos nacionales e internacionales.

LOES Art. 77.- Becas y ayudas económicas.- Las instituciones de educación superior establecerán programas de becas completas o su equivalente en ayudas económicas que apoyen en su escolaridad a por lo menos el 10% del número de estudiantes regulares. Serán beneficiarios quienes no cuenten con recursos económicos suficientes, los estudiantes regulares con alto promedio y distinción académica, los deportistas de alto rendimiento que representen al país en eventos internacionales, a condición de que acrediten niveles de rendimiento académico regulados por cada institución y los discapacitados (Ley Órgánica de Educación Superior, 2018)

A continuación se mencionaran ciertas universidades que otorgan Becas a deportistas destacados en el Ecuador.

Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Art.67.- La Universidad Católica de Santiago de Guayaquil indica que, se otorgarán becas a estudiantes cuya participación sea destacada y relevante en actividades culturales, académicas, que en representación de la Universidad, obtengan reconocimientos por su intervención en eventos nacionales y extranjeros de relevancia, de liderazgo, y deportivas. (Estatuto UCSG, 2016)

Universidad Espíritu Santo

Disposición Transitoria Sexta: El Vicerrectorado Académico es responsable de presentar ante el Consejo Superior Universitario las propuestas de reformas al Reglamento de Becas y Asistencia Financiera en un plazo no mayor de ciento ochenta días posteriores a la aprobación del presente Estatuto por parte del Consejo de Educación Superior; teniendo presente que los beneficiarios de becas o ayudas financieras serán aquellas personas que no cuenten con recursos económicos suficientes, los estudiantes regulares con altos promedios y distinciones académicas, los deportistas de alto rendimiento que representen al país en eventos internacionales, a condición de que acrediten los niveles académicos requeridos y las personas con grados de discapacidad. (Estatuto Universidad Espíritu Santo, 2015)

Universidad San Francisco de Quito

Art 12.-Las Becas Deportivas y Culturales serán otorgadas a los estudiantes que se destaquen interna o externamente por sus logros deportivos o musicales y en los demás parámetros evaluados. Los aspirantes deben pasar por evaluaciones deportivas o audiciones musicales según el caso. (USFQ, 2017)

Se puede observar que distintas Universidades Prestigiosas del país, otorgan becas a deportistas destacados, por esta razón la creación de una federación de Jiu-Jitsu, sería fundamental para que los atletas con méritos deportivos puedan aplicar a becas universitarias y así poder formarse como profesionales en el ámbito deportivo y universitario.

Ministerio sectorial.

Existe una relación entre la FEJJ y el ministerio, ya que en su artículo trece de la Ley del Deporte, Educación Física y Recreación establece que este ministerio es “Es el órgano rector y planificador del deporte, educación física y recreación; le corresponde establecer, ejercer, garantizar y aplicar las políticas, conformidad con lo dispuesto en la constitución, las leyes, instrumentos internacionales y reglamentos aplicables.” El mismo que tiene dos objetivos principales: i) la activación de la población para asegurar la salud de las y los ciudadanos y ii) facilitar la consecución de los logros deportivos a nivel nacional e internacional de las y los deportistas

incluyendo, aquellos que tengan algún tipo de discapacidad. (Ley del Deporte, Educación Física y Recreación, 2010).

El gobierno incita las creaciones de Federaciones Ecuatorianas por deporte, que son aquellas que planifican, dirigen y ejecutan a nivel nacional el deporte que tienen a cargo, con el fin de impulsar el desarrollo a la práctica del deporte en la cultura del país, formando una selección de atletas de alto rendimiento que puedan representar al Ecuador en competencias internacionales.

Considerando el apoyo de la Secretaría Nacional del Deporte a las federaciones para que sus deportistas puedan obtener beneficios económicos, se concluye que la creación de la FEJJ podría tener aceptación por las entidades gubernamentales competentes.

Social Cultural

Según un estudio realizado por Opina América Latina, se decretó que Ecuador resulto estar entre los países con más actividad física de la región ya que los resultados indicaron que un 75% de las personas encuestadas afirmaron entrenarse físicamente con cierta frecuencia (Gavilanes, Paola, 2016).

El siguiente grafico, muestra las horas que dedican los ecuatorianos al hacer deporte a nivel nacional, según sus grupos de edades, refleja que el tiempo promedio destinado al deporte es de dos horas, especialmente por los grupos de 12 a 65 años de edad.



Figura 1. Horas que practican deporte personas de 12 a 24 años
Tomado de Ecuador en cifras (INEC, 2011)

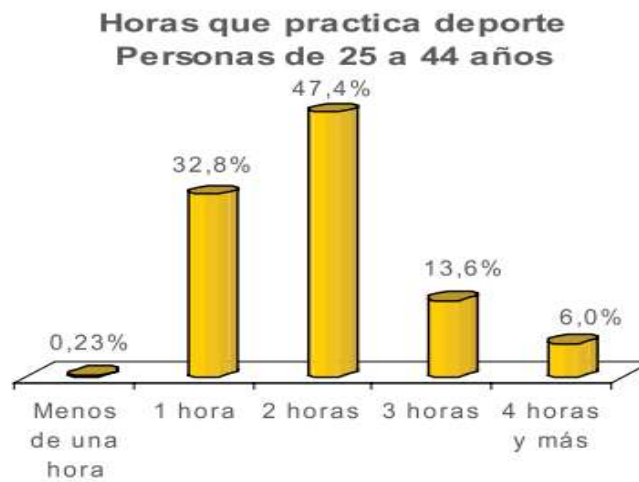


Figura 2. Horas que practican deporte personas de 25 a 44 años
Tomado de Ecuador en cifras (INEC, 2011)

A partir de los 45 a 65 años en adelante , el tiempo dedicado a la actividad física comienza disminuir a una hora promedio dedicada a la practica del deporte.



Figura 3 Personas que practican deporte de 45 a 64 años

Tomado de (INEC, 2011)

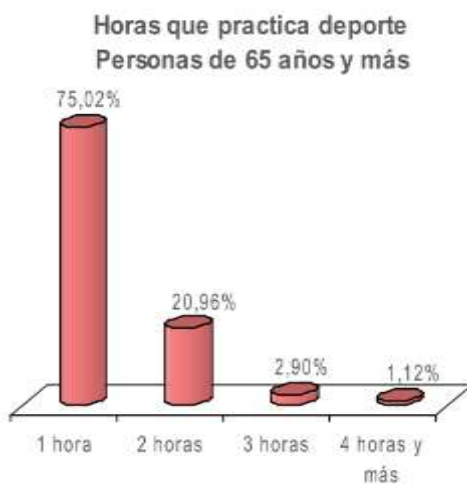


Figura 4 Personas que practican deporte de 65 años y más

Tomado de (INEC, 2011)

Según las estadísticas la Secretaría del Deporte, existe un crecimiento en el comportamiento de los ciudadanos hacia la preferencia por realizar actividad física y cuidar su salud. Lo que nos indica un atractivo mercado potencial con 50,4% que el motivo principal para realizar ejercicios físicos es por cuidar su salud. (El Deporte en Cifras, 2012)

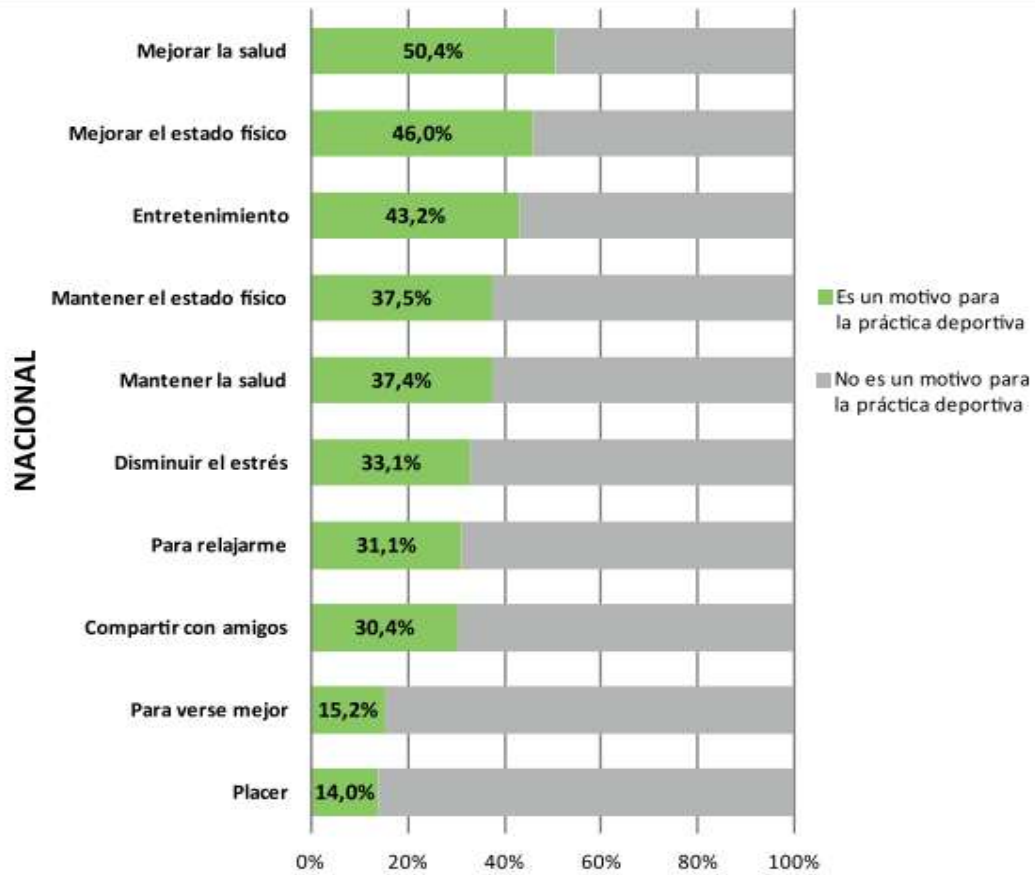


Figura 5 Estudio de la demanda

Tomado de (INEC, 2011)

Existen otros factores que de acuerdo al INEC en su reporte El Deporte en Cifras, motivan a la población ecuatoriana el realizar un deporte como se presenta a continuación:

¿Qué motiva a las personas realizar un deporte?



Figura 6 Motivos de realizar deporte

Tomado de (El Deporte en Cifras, 2012)

Como se puede observar el 29,9% y 22,1% son los porcentajes más representativos, en cuanto a motivación propia y amigos respectivamente, es decir, que el desarrollo de la FJJ en Ecuador se lo podría considerar factible por personas que tienen atracción por este deporte y sus referidos.

Para finalizar este punto, se puede concluir que actualmente los ecuatorianos tienen conocimiento sobre la importancia de llevar una vida saludable, a través de la práctica de un deporte, lo cual le permite incluirlo en sus actividades cotidianas, a fin de evitar el sedentarismo.

Según (David Morales, 2018) La práctica de artes marciales ha ganado mucho espacio a nivel mundial, su crecimiento tiene una magnitud que abarca los cinco continentes, en el Ecuador durante casi dos décadas grandes guerreros han puesto lo mejor de sí para generar una cultura deportiva que aparte a muchas personas de los malos hábitos y hagan del deporte un estilo de vida.

Según (Oscar Martínez, 2018) A finales del año 2019 sin duda se marcará un hecho histórico a nivel nacional tras la creación del primer centro deportivo social de Jiu-Jitsu y Artes Marciales Mixtas, el cual estará ubicado en la Isla Trinitaria en

Guayaquil, una obra de la cual saldrán beneficiados más de 3,000 niños y jóvenes de escasos recursos entre 6 a 17 años.

El objetivo del proyecto, es mantener a los niños y jóvenes alejados de los malos hábitos, ya que las artes marciales otorgan varios valores y disciplina en los individuos. El proyecto se desarrolló o por la iniciativa de personas amantes del deporte y sobre todo del bienestar común. Publio Vásquez, presidente del Team Predador, considera que es momento de pasar a un siguiente nivel en una causa social ligada al deporte.

Se puede concluir que hoy en día la práctica de artes marciales está siendo más reconocida en la industria y se entiende que sus valores generan disciplina en las personas, además del beneficio de llevar a cabo una vida saludable. El hecho el Jiu-Jitsu haya penetrado al sector público en fundaciones, quiere decir que hay empresas que están apoyando a la masificación del deporte, y por estas acciones se podría entender que las mismas otorgarían ayuda a la creación de un organismo que aporte de la misma manera.

Tecnológico

Según un estudio del (INEC, 2017) acerca de las personas que utilizan internet en Ecuador, muestra que el 58,3% de la población de cinco años en adelante han utilizado internet en los últimos meses.

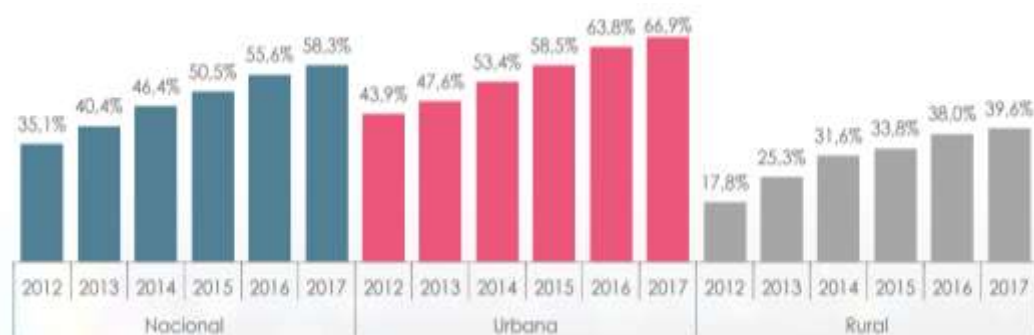


Figura 7 Uso del internet

Tomado de (INEC, 2017)

En cuanto a la frecuencia del uso del internet se determinó que el 74,7% de los ecuatorianos utiliza internet por lo menos una vez al día. En el siguiente cuadro se muestra el porcentaje de personas que acuden al uso de computadoras, mostrando un comportamiento de crecimiento de un 14% aproximadamente desde el año 2012 hasta el año 2017.



Figura 8 Tecnologías digitales

Tomado de (INEC, 2017)

En el año 2018 se intensificó la incorporación de tecnologías digitales en empresas de todo tipo y sector. La innovación aplicada a las herramientas tecnológicas, está orientada principalmente a la atención al cliente y a mejorar constantemente las experiencias de sus usuarios. Los tiempos y formas de los negocios han cambiado.

El siguiente gráfico muestra que las personas utilizan computadoras desde los 5 años de edad, siendo ese grupo de edades uno de los que mas interaccion con las computadoras presenta.

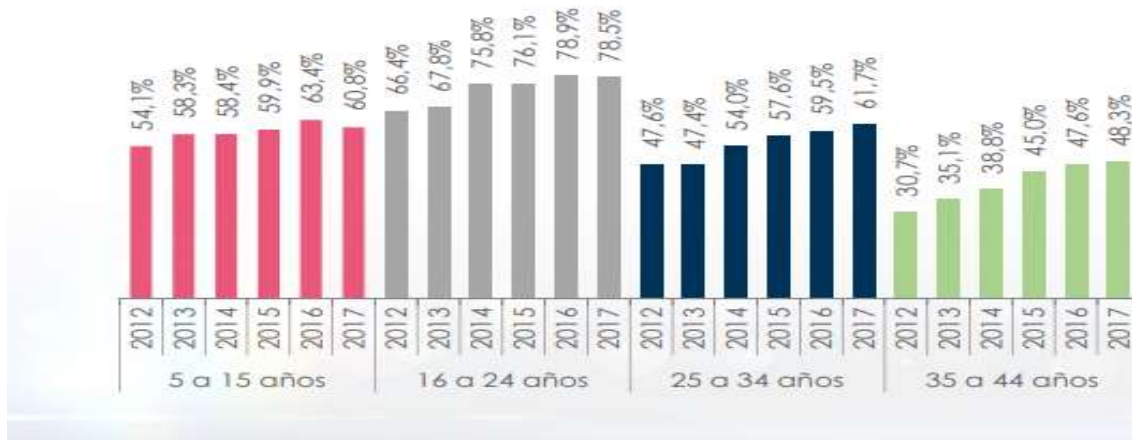


Figura 9 Uso del Internet, aplicaciones

Tomado de (Javier Ibañez, 2019)

El uso de Internet, aplicaciones y distintos dispositivos transformaron la manera de comprar productos y servicios. (Javier Ibañez, 2019)

El siguiente gráfico muestra el porcentaje de personas que acuden al uso del internet dividido entre hombres y mujeres.



Figura 10 Uso de la tecnología actualidad

Tomado de (INEC, 2017)

Se puede concluir que en la actualidad los ecuatorianos están familiarizados con la tecnología y que de esa manera se puede difundir la información de la FJJ,

además la FEJJ podría aprovechar esta tendencia ya que a través de su website los interesados pueden realizar el proceso de afiliación.

Económico

Según el estudio del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) presentó a través de su Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico, la categorización económica de los hogares en como se presenta a continuación: (INEC, 2011)

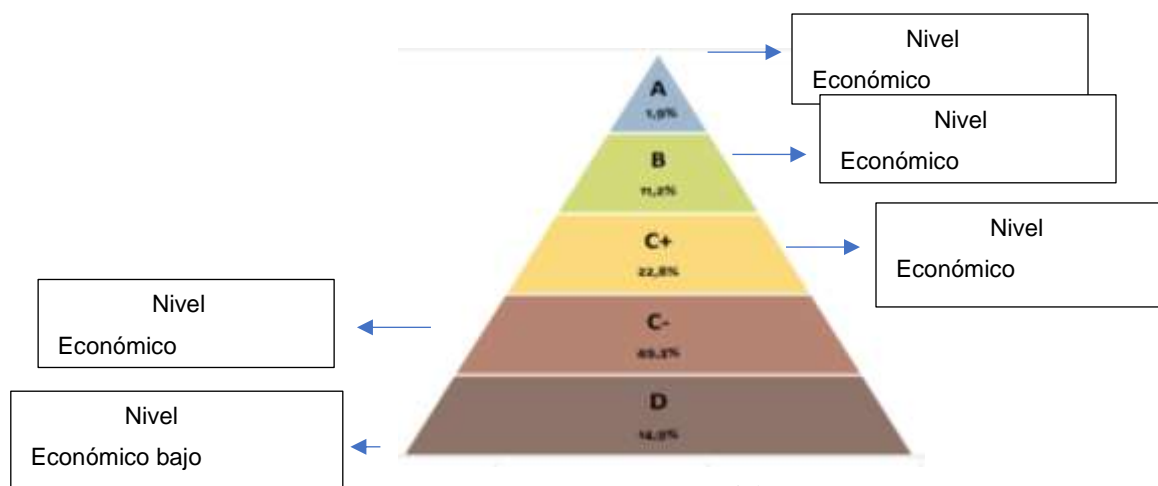


Figura 11 Estratos sociales

Tomado de: (INEC, 2011)

Tomando como referencia este estudio, se argumenta que el segmento de mercado para la propuesta de creación de FEJJ es de personas que se encuentran en la categoría A, B y C+, por lo que las estrategias de mercado serán aplicadas a estos como nicho principal. Sin descartar en su totalidad las personas pertenecientes a las categorías C- y D por lo que la federación tiene como objetivo masificar el deporte y estar al alcance de todos el país

Siendo el 35.9% de la población perteneciente a las categorías A, B y C+, se puede concluir que el establecimiento de la federación es factible.

El historial de la consolidación fiscal ha demostrado capacidad para reducir el déficit fiscal de un pico de 7,3% del PIB en 2016 a 1,2% en 2018. El crecimiento del PIB ha promediado sólo 0,6% entre 2015 y 2018 y la pobreza y el índice de Gini se han mantenido relativamente estables en torno al 22,7% y 0,47 respectivamente desde el 2014. En marzo de 2019, el Fondo Monetario Internacional aprobó un acuerdo con Ecuador que brinda apoyo a las políticas económicas del gobierno enmarcadas en un amplio programa de reformas propuesto en el Plan de Prosperidad 2018 – 2021, el cual tiene como compromiso devolver al país prosperidad y esperanza mediante un manejo transparente, responsable y disciplinado de los recursos y finanzas del estado. Plan en el cual varias instituciones internacionales, incluyendo el Banco Mundial, comprometieron un apoyo financiero de USD 10.000 millones. (Banco Mundial, 2018)

El gasto público en Ecuador en 2017, disminuyó 1.037,1 millones, un 2,98%, hasta un total de 33.790,1 millones de euros . Esta cifra supone que el gasto público en 2018 alcanzó el 37,22% del PIB, una subida de tan solo 0,64 puntos respecto a 2017, en el que el gasto público fue el 36,58% del PIB. (Banco Mundial, 2018)

La posición de Ecuador frente al resto del mundo en 2018, en cuanto a gasto se refiere, ha empeorado y su situación en la tabla ha pasado del puesto 57 al 61. No obstante es más importante su posición en el ranking de gasto respecto al PIB y en este caso ha mejorado. Ecuador por lo que se encuentra en el puesto 57 de 189 países del ranking de Gasto público respecto al PIB, ordenado de menos a más gasto. (Banco Mundial, 2018)

Tabla 8 Gasto Público

Fecha	G. Público (M.€)	Gasto Educación (%Gto Pub)	G. Salud (%G. Público Total)	Gasto Defensa (%Gto Pub)	Gasto público (%PIB)	Gasto público Per Capita
2018					37,22%	
2017	33.790,1			6,36%	36,58%	2.014€
2016	34.827,2		10,99%	6,52%	38,57%	2.107€
2015	35.505,6	12,79%	10,85%	6,69%	39,68%	2.181€
2014	33.372,0	12,07%	10,20%	6,28%	43,59%	2.082€
2013	31.326,9	11,44%	10,03%	6,58%	43,74%	1.986€
2012	27.531,6	11,53%	10,38%	7,32%	40,26%	1.774€

Tomado de: (Banco Mundial, 2018)

Desde el año 2012 se ha mostrado un incremento progresivo del gasto público hasta el año 2015, donde apartir de inicios del año 2016 comienza a surgir un decrecimiento hasta el 2017.

A pesar de que haya una dismución del gasto público en el país, se puede observar que se ha mostrado un incremento del pib, lo cual se lo considera favorable, ya que el poder adquisitivo de las personas aumenta y por último se cuenta con el presupuesto del plan prosperidad, que sera beneficioso para la población. Debido a estos factores se puede concluir que las personas podrian acceder económicamente a las membresias de la federación .

4.2. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria

En el año 2014 Ecuador realizo una convoatoria para requerimiento en la que presentó a través del art 39 de El servicio Nacional de Aduana Ecuador (SENAE , 2014) el listado de mercancías a ser adjudicadas gratuitamente a entidades públicas o privadas, en su portal electrónico oficial durante diez días hábiles, a fin de que se efectúen los requerimientos de los bienes publicados según los fines institucionales del requirente, como se presenta a continuación:

Tabla 9 Mercancías a ser adjudicadas gratuitamente por la SENA E

ITEM	CONSIGNATARIO	GUIA MADRE N° PALLET	GUIA JUIA/CP	NRO. BULTOS	DESCRIPCIÓN	MARCA	CANT. DE MEDIDA	UNIDAD	CONDICIÓN DEL PRODUCTO (BUENO, REGULAR, MALO)	ESTADO (NUEVO, USADO)	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL	PARTIDA ARANCELARIA	OBSERVACIONES	DESTINO RECOMENDADO (ADJUDICACIÓN, DESTRUCCIÓN)
1	SC	F70000164870000783		2	BICICLETAS MONTAÑERAS DE ADULTO	MOTIV	2	UNIDAD	BUENO	NUEVO	29,00	58,00	8712000000	NECESITA AUTORIZACIÓN DEL INEN	ADJUDICACIÓN
2	SC	F170000163870000773		1	PANTALONETAS DEPORTIVAS	THRUNDER	32	UNIDAD	BUENO	NUEVO	15,00	480,00	6203429000	NECESITA AUTORIZACIÓN DEL INEN	ADJUDICACIÓN
3	SC	F170000163870000773		1	BOLSOS	S/M	59	UNIDAD	BUENO	NUEVO	1,00	59,00	4202529000	NECESITA AUTORIZACIÓN DEL INEN	ADJUDICACIÓN
4	SC	F170000163870000781		1	KIMONO	ADIDAS	13	UNIDAD	BUENO	NUEVO	90,00	1.170,00	6208990000	NECESITA AUTORIZACIÓN DEL INEN Y MIPRO	ADJUDICACIÓN
5	SC	F170000163870000769		1	KIMONO	ADIDAS	13	UNIDAD	BUENO	NUEVO	90,00	1.170,00	6208990000	NECESITA AUTORIZACIÓN DEL INEN Y MIPRO	ADJUDICACIÓN
6	SC	F170000163870000781		1	KIMONO	ADIDAS	7	UNIDAD	BUENO	NUEVO	90,00	630,00	6208990000	NECESITA AUTORIZACIÓN DEL INEN Y MIPRO	ADJUDICACIÓN

Tomado de (SENAE , 2014)

Como se puede observar el kimono es parte de esta mercancía adjudicada, sin embargo, es importante mencionar que estos uniformes corresponden a la práctica del Judo según lo describe la marca del mismo y no son aptos para el uso del Jiu-Jitsu, ya que de acuerdo a la IBJJF establece los parámetros para el uso del kimono correcto.

A través de la información presentada por la SENA E se ha podido comprobar que los kimonos para la practica de Jiu-Jitsu no se encuentran en el listado de las mercancías adjudicadas, para lo cual se ha realizado investigación de empresas que importen de manera independiente este uniforme a fin de conocer la cantidad exacta de kimonos requeridos por los practicantes de Jiu Jitsu.

El Grupo AR S.A, es una empresa que se dedica a la comercialización de kimonos, e indicó los siguientes datos de ventas para satisfacer la demanda:

Tabla 10 Kimonos

Año	Descripción	Cantidad
2015	Kimono Keiko	500
2016	Kimono Keiko	1000
2017	Kimono Keiko	1200
2018	Kimono Keiko	1200

Tomado de Grupo AR S.A.

Grupo AR SA aclara que cada cliente compra 2 kimonos promedio al año, esto quiere decir que la empresa cuenta con 600 diferentes compradores:-

Roberto Bitar, pionero de la práctica del JJ MARCO CONCEPTUAL en el Ecuador y propietario de la academia Bidokán constituida en el año 2001, indicó: “el Jiu-Jitsu es un arte marcial que en la actualidad está de moda, años atrás estuvo muy de moda el taekwondo, inclusive hubo un mundial de esta disciplina en el Ecuador, antes de eso estuvo en boga el kung-fu, por las películas de Bruce Lee, después el kick-boxing, por las producciones de Jean-Claude van Damme, y la moda ahora es el brasilian jiu-jitsu” hasta el año 2006 existían 2 academias de esta modalidad, para el año 2018 se ha detectado un incremento de 22 academias de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil. (El Universo, 2018)

Para ahondar un poco más sobre el crecimiento de este deporte, se realizó una n in situ a Fernando Di Piero, propietario de Circuito Ecuatoriano de BJJ, una institución especializada en la organización de torneos, la cual es una de las instituciones mas antiguas que los organiza, quien indicó la participación de 437 competidores en el año 2016 y 640 en el año 2017,2018.

Se puede concluir que la industria de artes marciales es atractiva debido al crecimiento en el desarrollo del deporte del Jiu-Jitsu en el Ecuador, por lo tanto el

incremento en las importaciones de los kimonos y venta de los mismos a nivel local aumentaría, por lo que se considera factible la puesta en marcha de esta federación.

4.3. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado

Según (Luis Godás, 2006) “El ciclo de vida de un producto es un proceso cronológico que transcurre desde su lanzamiento en el mercado hasta su desaparición. Durante este proceso se suceden diferentes etapas, que vienen principalmente condicionadas por dos variables: ventas y beneficios”. Ambas variables suelen evolucionar siguiendo una curva con forma creciente al principio y decrecimiento progresivo con el paso del tiempo. (Luis Godás, 2006)

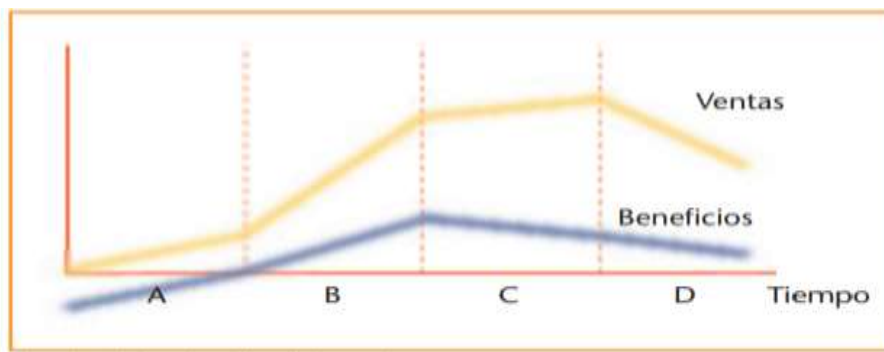


Figura 12 Ciclo de Vida

Tomado de Luis Godás (Luis Godás, 2006)

Las fases que consolidan al ciclo de vida del producto son:

Introducción: “Las ventas son reducidas y su crecimiento lento. La creación de la demanda en esta etapa está cargada de incertidumbre y riesgos, ya que el producto aún es poco conocido.” (J. A. Pastor , 2014)

Crecimiento:”La demanda empieza a acelerarse y el tamaño del mercado total crece rápidamente. En esta etapa, el producto ya ha sido aceptado por el mercado.” (J. A. Pastor , 2014)

Madurez: “La demanda apenas crece y, si lo hace, es en su mayor parte debido a las tasas de reposición del producto y de formación de nuevas unidades de consumo hasta alcanzar un nivel estable.” (J. A. Pastor , 2014)

Declive: “La producción se concentra en pocas empresas, que ofrecen una menor variedad de producto, lo que hace que la industria se reduzca.” (Luis Godás, 2006)

Desaparición:”Ante los continuos descensos en ventas y los negativos resultados se decide retirar el producto del mercado. La decisión de retirar un producto del mercado depende en gran medida de las posibilidades de su sustitución por otro más rentable.” (Luis Godás, 2006)

“Las distintas etapas por las que pasa una empresa en su desarrollo cambian de acuerdo con cada caso particular. La duración y cómo se desenvuelven en cada fase es variable. La gestión del líder a cargo es tratar de prolongar su existencia hasta donde sea posible, aunque para muchos la idea de convertirla en una empresa inmortal es un ideal que se busca alcanzar.” (conexionesan, 2016)

La industria a la que pertenece la empresa es decir, las federaciones, se encuentra en etapa de madurez ya que tienen muchos años ejecutando sus operaciones de manera exitosa. La Federación de Jiu-Jitsu se encuentra en la etapa de introducción, por lo que serán necesarios gastos iniciales de publicidad y promoción debido que se necesita que los practicantes de Jiu-Jitsu tengan conocimiento acerca de la creación de la misma.

4.4. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones

La industria a la que pertenece la presente propuesta es la industria de artes, entretenimiento y recreación, en el subgrupo de actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas. (Naciones Unidas, 2009)

Amenaza de nuevos entrantes: (baja)

Debido a la naturaleza de la propuesta, es decir que sólo puede existir una federación por deporte en el país, el grado de amenaza de los nuevos entrantes es nula. Sin embargo se puede dar el caso de que se creen organizaciones particulares que ofrezcan beneficios similares tales como: incentivos económicos, reconocimientos, apoyo y organización de eventos relacionados al deporte, pero sin estar regidas bajo la denominación de Federación.

Amenaza de productos sustitutos: (media baja)

Actualmente existe el Circuito Ecuatoriano de Bjj, el cual se dedica a la organización de torneos a nivel nacional, siendo la organización más antigua, con mayores competidores en eventos y prestigio en el país. Sin embargo los incentivos que ofrecen son limitados ya que no son de tipo económicos, sino medallas a los ganadores, además de no formar selecciones nacionales que ayuden a la profesionalización del deporte.

Grado de rivalidad entre competidores (media alta)

A pesar de que no existen competidores directos, existen competidores indirectos como: Homeclassic Guayaquil, Circuito Ecuatoriano de Bjj, Shoyoroll Cup, que son aquellos que se dedican a la organización de torneos de JJ en Guayaquil. Esto representa una amenaza medianamente alta, ya que la existencia de estas organizaciones amplía las opciones de los deportistas, dándoles la oportunidad de analizar cual opción es más conveniente para ellos.

Poder de negociación de clientes (medio alto)

Se considera medio alto ya que los clientes tienen el poder de elegir en qué evento participar de acuerdo a su conveniencia, porque

existen varias organizaciones particulares que crean torneos de Jiu-Jitsu en el país.

A pesar de que la federación brinde mas beneficios a los deportistas, al final cada uno tendra la opcion a elegir el que sea mas indicado para ellos, debido a la alta oferta existente en la industria.

Poder de negociación con proveedores (bajo)

Se considera que la negociacion con proveedores es baja ya que los implementos de alquiler para eventos que ellos ofrecen son de fácil adquisición en el mercado, y hay muchos ofertantes de los mismos productos.

Conclusiones:

La Federación tendría aceptación en el mercado, debido a que no se ha cubierto por completo la demanda, ni ha sido tampoco satisfecha en el servicio, esta industria de organización de eventos de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil, se encuentra en etapa de crecimiento a un mercado potencial y atractivo, acomodado a la necesidad de todos los practicantes del deporte. El desarrollo de la creación de la primera Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu resulta factible, para la industria, puesto que no existe competencia directa, siendo así la primera y única en ofrecer este servicio, de forma beneficiosa y práctica, es por esto que se debe de aprovechar esta industria, se puede considerar que la amenaza de nuevos entrantes es baja, ya que solo puede existir una Federación por deporte en el país que brinde dicho servicio.

4.5. Análisis de oferta

4.5.1. Tipo de competencia

La presente propuesta no posee competidores directos, ya que nunca ha existido una Federación de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil, es decir que seria pionera en otorgar afiliaciones, federando a todos los practicantes de Jiu-Jitsu, a través de solicitudes de

membresías para federarse a la misma en la industria de servicios de organización de eventos de Jiu-Jitsu. Sin embargo, cuenta con competidores indirectos, los cuales brindan un servicio similar como organizadores de eventos de Jiu-Jitsu privados, mas no de un organismo deportivo como lo sería una Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu.

4.5.2. Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial

Clientes

Mercado Real: Personas que entrenan Jiu-Jitsu en Guayaquil.

El mercado real de la presente se lo obtuvo mediante la empresa Grupo AR S.A. y reflejó la siguiente información:

Tabla 11 Principales Academias

#	Principales Academias	Cantidad de practicantes
1	Alliance Alfa	210
2	Alliance Via la costa	61
3	Alliance BJJ Bros	42
4	Alliance Urdesa	102
5	Alliance Excelsior	70
6	Alliance Urdenor	53
7	Alliance Guayacanes	58
8	Team Predador RR	60
9	Dojo LI	115
10	Alliance Centro	30
11	The Factory	44
12	Bidokan	110
13	Arte suave	127

14	AMM TEAM	41
15	Predador DQ	127
16	Team Cascagrossa	62
17	CEDAM	35
18	Predador VA	63
19	Academia CC	45
20	Renzo Gracie	67
21	Predador MV	42
22	Academia Torres	31
	Total	1595

Tomado de Entrevista Grupo AR S.A

Aquellos datos fueron obtenidos por el Fundador Fawel Abramowicz Ricaurte, quien realizo una investigación de mercado en febrero del 2018 a todas las academias de la ciudad, con el objetivo de obtener el numero de practicantes aproximado para hacer una importacion de cantidad de kimonos estimada para la practica del Jiu-Jitsu a Grupo AR S.A.

Las academias cuentan con su propia base de datos donde se demostro la cantidad de alumnos practicantes del deporte. Por lo que la empresa Grupo AR S.A. extrajo de la investigación un gráfico que cuenta con 1595 practicantes y se consideró que el mercado real del presente estudio es enfocado.

Mercado Potencial: Todos aquellos practicantes de Jiu-Jitsu en el Ecuador.

El mercado potencial, se lo estimo a partir de una investigación propia que se basa en todas las academias donde se practica Jiu-Jitsu en el Ecuador. Se estima que existen 33 academias de Jiu-Jitsu sin incluir Guayaquil, con una cantidad de 2002 atletas de Jiu-Jitsu como mercado potencial.

Clientes Publicitarios

Mercado Real: Empresas del sector de la comunidad deportiva, que deseen ser mencionados en la publicidad de la Federación, a través de redes sociales, banners y con acceso a los eventos de la misma, con el fin de que puedan ofertar sus productos/servicios.

Mercado Potencial: Empresas de productos o servicios de cualquier magnitud, que deseen ser mencionados en la publicidad de la Federación, a través de redes sociales, banners y con acceso a los eventos de la misma, con el fin de que puedan ofertar sus productos/servicios.

4.5.3 Características de los competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación .

El siguiente Gráfico muestra las tres empresas organizadoras de eventos de Jiu-Jitsu más reconocidas en el país. Cada una tiene sus distintas características y diferencias:

Tabla 12 Competidores Indirectos

Competencia	Liderazgo	Antigüedad	Ubicación	Servicios Principales	Precios
Circuito Ecuatoriano de BJJ	Alto	10	Guayaquil	Organización de Torneos	\$40
Guayaquil Homeclassic	Medio	8	Guayaquil	Organización de torneos por equipos	\$30
Shoyoroll Cup	Bajo	3	Guayaquil	Organización de Torneos	\$30

Tomado de la Investigación

Circuito Ecuatoriano de BJJ: Organizadora de torneos de Jiu-
Circuito ecuatoriano de Jiu Jitsu: Organizadora de eventos con mas experiencia y antigua en la ciudad de guayaquil, con mas competidores y espectadores en sus torneos

Guayaquil Homeclassic: El primer torneo por equipos en la ciudad, que ofrece mas premios a sus competidores, siendo la unica que otorga la transmision en vivo del evento.

Shoyoroll Cup: Nueva organizadora de torneos en la ciudad, se destaca por los incentivos economicos y productos de calidad que otorga a los ganadores. Sin embargo no cuenta con la presencia de mucho público ni competidores, ya que no cuenta con la infraestructura adecuada para brindar un torneo de prestigio. Infraestructura inadecuada

4.5.3. Benchmarking: Estrategia de los competidores y contra estrategia de la Empresa.

Estrategias de competidores

- Circuito Ecuatoriano de Bjj, es la organización de torneos más antigua en el país, con más prestigio. Pero su principal desventaja es que no ofrece incentivos económicos a sus clientes, unicamente medalla y gloria deportiva.
- Guayaquil Homeclassic, es el segundo torneo con mayor acogida en la ciudad, y tiene un reconocimiento por los premios que ofrece a los ganadores del torneo. En su particularidad ofrece como premios kimonos y ropa del deporte
- Shoyoroll Cup es una organización nueva en el mercado de torneos de Jiu-Jitsu, que ofrece buenos premios e incentivos de calidad a sus competidores, pero no cuentan con la infraestructura adecuada para un evento.

Contraestrategia

La estrategia diferenciadora de la federación, es ofrecer a los clientes afiliaciones para que tengan la oportunidad de competir dos veces al año a un precio inferior al que la competencia generalmente cobra. Además se formara la primera selección nacional del deporte, y a su vez beneficiara a los deportistas que busquen aplicar a becas universitarias por logros deportivos, ya que el Jiu-Jitsu seria un deporte federado en el país. Por ultimo se brindará acceso a instalaciones adecuadas otorgadas por el ministerio del deporte, donde se desarrollaran torneos de calidad.

4.6. Análisis de la Demanda

4.6.1. Segmentación de mercado

De acuerdo a la naturaleza de la presente propuesta, se pueden identificar los siguientes tipos de segmentos:

Practicantes Casuales : Son aquellos practicantes que acuden a los entrenamientos con poca frecuencia, que solo buscan aprender del deporte y mantener una vida saludable pero no lo toman como una prioridad.

Practicantes por hobby: Deportistas que son frecuentes en los entrenamientos pero que no buscan la profesionalización del deporte en si, mas bien lo toman como un pasatiempo.

Competidores: Deportistas de alto rendimiento, que practican el Jiu-Jitsu como un estilo de vida, que compiten en torneos con frecuencia, con el fin de obtener medallas y recibir reconocimiento de empresas privadas para poder seguir creciendo en el ámbito deportivo.

4.6.2. Criterio de Segmentación

Los criterios de segmentación que se pondrán en uso para la presente propuesta serán: demográfico, psicográfico, nivel socioeconómico y de comportamiento.

Tabla 13 Segmentos

CRITERIOS	VARIABLES
Geográfico	Deportistas o practicantes del deporte en la Ciudad de Guayaquil
Demográfico	Deportistas o practicantes del deporte entre 7 y 35 años
Psicográfico	Deportistas o practicantes que deseen competir en torneos
Nivel Socioeconómico	Deportistas o practicantes del deporte de estratos sociales A, B y C+
Comportamiento	Deportistas o practicantes del deporte que compiten en torneos de Jiu-Jitsu de manera frecuente.

4.6.3. Selección de Segmentos

De acuerdo a los grupos clasificados previamente, el segmento adecuado es el de competidores, ya que ese cumple con las características del perfil del mercado al cual se va a dirigir.

cual voy a seleccionar de clientes publicitarios en segmentacion de mercado

4.6.4. Perfil de los Segmentos

- Persona perteneciente a la ciudad de Guayaquil
- Estado socio económico A, B y C+
- Competidores frecuentes de Jiu-Jitsu
- Deportistas entre 7 y 35 años de edad

Cientes Publicitarios

Empresas que cuenten con recursos para poder realizar los auspicios, que formen parte de la comunidad deportiva.

4.7. Matriz FODA

Tabla 14 FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
MATRIZ FODA	<p>1.- Única federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu en el país.</p> <p>2.- Adscrita a la Secretaría del Deporte.</p> <p>3.- Pionera en el Ecuador.</p> <p>4.- Formadora de Selección Nacional.</p> <p>5.- Precio de afiliaciones asequible para los deportistas.</p>	<p>1.- Amplitud de opciones de las cuales los practicantes pueden escoger el torneo para competir.</p> <p>2.- Nuevos en el mercado.</p> <p>3.- Alta inversión para que la federación pueda posicionarse.</p> <p>4.- Corta curva de aprendizaje respecto a la administración de una federación</p>
OPORTUNIDADES	F+O	D+O
<p>1.- La práctica del deporte está en crecimiento.</p> <p>2.- Tendencia de llevar una vida saludable.</p> <p>3.- Apoyo económico POA (plan operativo anual) de parte del gobierno.</p> <p>4.- Posibilidad de alianzas con organizaciones privadas (auspiciantes).</p> <p>5.- Tendencia al uso de las TICs.</p> <p>6.- Apoyo del gobierno a los nuevos emprendimientos</p>	<p>1.1. Realizar convenios con academias de Jiu-Jitsu reconocidas en el país</p> <p>2.5 Establecer una estrategia de segmentación para realizar publicidad en redes al público deseado</p> <p>3.5 Masificar el deporte a nivel nacional a través de los precios de afiliación</p>	<p>1.2 Asociarse con empresas privadas que inviertan económicamente en la federación y esta pueda posicionarse en un corto tiempo estimado.</p> <p>4.6 Inscribir al personal administrativo en las capacitaciones gratuitas que otorga el gobierno a los nuevos emprendimientos</p> <p>2.5 Realizar ruedas de prensas y publicidad en medios de comunicación más reconocidos en el país</p>

AMENAZAS	F+A	D+A
<p>1.- Existencia de suficientes competidores indirectos (organizadores de torneos de Jiu-Jitsu).</p> <p>2.- Inestabilidad política a tal punto que el estado no apoye a las entidades deportivas gubernamentales con el presupuesto respectivo (POA)</p> <p>3. Restricciones en la importación de productos a nivel de aduanas</p>	<p>2.1 Llevar a cabo los torneos en instalaciones que pertenecen a la Secretaría del deporte.</p> <p>5.2 Se brindarán beneficios únicos a los afiliados, que ninguna otra organización ha otorgado.</p>	<p>1.2. Desarrollar estrategias de Marketing, indicando los beneficios que otorgará la federación.</p> <p>3.2 Asociarse a auspiciantes que promuevan y apoyen económicamente a la federación.</p>

Tomado de la Investigación

4.8. Investigación de mercado

4.8.1. Método

El método de Investigación estará basado en la realización de encuestas y entrevistas a expertos.

Para realizar la investigación de mercado se considerará los métodos cuantitativo y cualitativo.

El método cuantitativo según (Tamayo, 2007) se enfoca en la recolectar datos para contestar preguntas de investigación, se basa en la medición numérica con el fin de poder establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

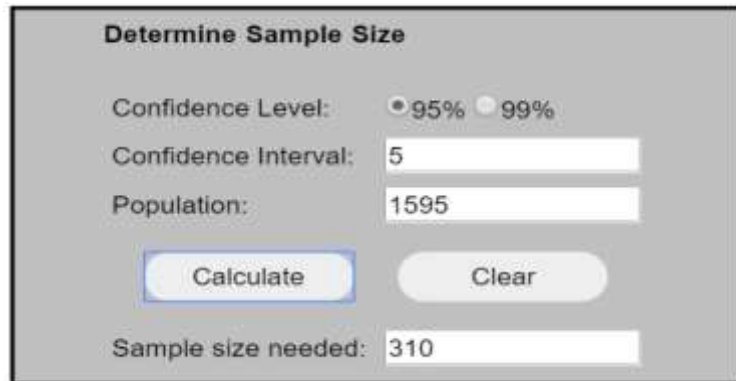
Se determinará el siguiente método con el objetivo de conocer a fondo las perspectivas que practicantes de Jiu-Jitsu tienen acerca de los beneficios recibidos.

4.8.2. Diseño de la Investigación

1.1.1. Objetivos de la Investigación: General y Específicos (Temas que desean ser investigados)

- Determinar los beneficios de preferencia del mercado objetivo referentes a la oferta de la federación.
- Definir las carencias existentes en el deporte del Jiu-Jitsu según la perspectiva de los practicantes.
- Determinar el grado de probabilidad de que los practicantes del deporte se afilien a una federación.
- Determinar el porcentaje existe de practicantes de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil.

4.8.2.1. Tamaño de la Muestra



Determine Sample Size

Confidence Level: 95% 99%

Confidence Interval: 5

Population: 1595

Sample size needed: 310

Figura 13 Sample Size

Tomado de (Creative Research System, 2019)

Para el cálculo de tamaño de muestra se tomo en cuenta el mercado real de 1595, un 5% de margen de error y un 95% de nivel de confianza, dando como resultado un numero de 310 encuestas a realizar.

4.8.2.2. Técnica de recogida y análisis de datos

4.8.2.2.1. Exploratoria (Entrevista preliminar, Observación, Grupo Focal, etc.).

Para la investigación se realizó una entrevista dirigida a dos expertos de Jiu-Jitsu que actualmente son exponentes del deporte en el país ejerciendo en esta profesión.

Entrevista a expertos:

Entrevista #1

Nombre: Fernando di Piero

Título Profesional: Licenciado en Educación Física.

Cargos: Profesor de Jiu-Jitsu, director de Alliance Ecuador, Accionista de Circuito Ecuatoriano de BJJ.

¿Cuánto tiempo tengo de negocio con la academia?

Fernando Di Piero arribó a Guayaquil en febrero del 2006 luego de recibir su cinta negra bajo su maestro Fabio Gurgel en Brasil, ejerce su profesión como profesor hace diez años en su academia de Jiu-Jitsu, también se encarga de dirigir a todas las escuelas afiliadas a la franquicia mundial “Alliance”, visitando a cada una de ellas en ciertas épocas del año. Al mismo tiempo es uno de los accionistas del Circuito Ecuatoriano de Bjj, que es una empresa que se encarga de organizar torneos del deporte a nivel nacional.

¿Qué opino acerca del crecimiento del Jiu-Jitsu en el Ecuador?

Un gran factor de la práctica de este arte marcial en el país y en el mundo se debe a la efectividad del mismo, donde se ha comprobado que esta modalidad puede ser practicada por cualquier individuo, por eso se lo considera como el “ajedrez humano” ya que es un deporte donde la técnica prevalece. Sin embargo, el formato de las competencias de Jiu-Jitsu han servido de estimulante para el crecimiento del mismo, ya que en los torneos suelen asistir una gran cantidad de espectadores.

¿Qué beneficios brinda la práctica del Jiu-Jitsu en las personas?

Practicar este deporte conlleva a tener una cultura o estilo de vida saludable, donde es beneficioso para prevenir enfermedades relacionadas con el sedentarismo, además de la salud se enfoca en inculcar valores en la educación y formación del individuo, donde aporta en lo físico, emocional, liderazgo y toma de decisiones.

¿Qué tan importante son las competencias para el desarrollo del deportista?

Las competencias son oportunidades para ponerse a prueba y buscar la superación de sí mismo, al mismo tiempo es importante para desarrollar personalidad en las personas ya que, al momento de ponerte a prueba frente a los espectadores, se tiende a ganar confianza con el paso del tiempo, donde estas situaciones ayudan a los competidores a desenvolverse y actuar de manera correcta en cualquier ámbito de la vida. A su vez Ecuador es reconocido por su calidad de competidores de Jiu-Jitsu que han traído al país reconocimientos de competencias internacionales.

¿Qué tan fácil es conseguir apoyo para la profesionalización del deporte?

El deporte viene creciendo de una manera firme y constante en el país, donde la responsabilidad viene de los organizadores de torneos de Jiu-Jitsu, que deben realizarlos de la manera más profesional posible y se cree que los torneos han servido como una activación significativa en el deporte por el público que atiende a los eventos, por lo tanto, la práctica del deporte se mantiene crecimiento por la atractiva cantidad de Jiu-Jitseros en el país. Por estas razones algunas nuevas marcas se están asociando con el deporte con el fin de poder participar en los torneos y apoyar a los grandes atletas que aspiran vivir de la profesionalización del deporte.

Entrevista #2

Nombre: Alberto Mármol

Título Profesional: Ingeniero Civil

Cargos: Propietario del Club de las Milas, Propietario de Duches EC, Accionista/Profesor de Alliance Alfa

¿Cuánto tiempo tengo de negocio con la academia?

Hace nueve 9 años fundo su academia de Jiu-Jitsu “Alliance Alfa” ubicada en Ceibos, que en la actualidad es la más grande del país, con la mayor cantidad de alumnos, campeonatos nacionales e internacionales.

¿Qué opina acerca del crecimiento del Jiu-Jitsu en el Ecuador?

Hace 13 años solo existían dos escuelas de Bjj en el Ecuador, actualmente se puede encontrar academias del deporte en la mayoría de ciudades del país, es decir que el Jiu-Jitsu ha crecido a grandes pasos y se muestra bien encaminado y organizado, por el trabajo de los profesores de distintos centros de entrenamiento que han ejecutado un buen trabajo, formando deportistas de alto nivel.

¿Qué beneficios brinda la práctica del Jiu-Jitsu en las personas?

Aparte de ser el arte marcial más efectivo del mundo, es un deporte que te exige bastante en la parte física y mental. Cuando te encuentras en el entrenamiento, tu cabeza solo está dentro del tatame y se considera terapéutico para individuos que tienen estrés laboral.

El arte marcial genera múltiples los cuales son: Mejoramiento en la condición física, pérdida de peso, confianza, disciplina, defensa personal y libera el estrés.

¿Qué tan importante son las competencias para el desarrollo del deportista?

Las competencias son importantes en medida de que empuja al deportista a mejorar cada día, también desarrolla confianza en los individuos al momento de enfrentar cualquier situación real de la vida cotidiana.

¿Qué tan fácil es conseguir apoyo para la profesionalización del deporte?

Se considera que es complicado conseguir apoyo de la empresa privada, prácticamente son personas conocidas las apoyan al deportista destacado, pero se piensa que el deporte va creciendo y con el paso del tiempo, más empresas invertirán en el deporte, gracias al crecimiento del mismo.

4.8.2.2.2. Concluyente (Encuesta).

Esta investigación se realizó de manera presencial, dirigida al segmento de practicantes de Jiu-Jitsu en distintas academias de la ciudad de Guayaquil, se desarrollaron 310 encuestas manuales y la tabulación de datos se realizó a través de la aplicación Google Docs.

4.8.2.3. Análisis de Datos

Resultados de Datos Cuantitativos

Encuesta

Esta investigación se realizó de manera presencial, dirigida al segmento de practicantes de Jiu-Jitsu en distintas academias de la ciudad de Guayaquil, se desarrollaron 310 encuestas manuales y la tabulación de datos se realizó a través de la aplicación Google Docs.

1. Género

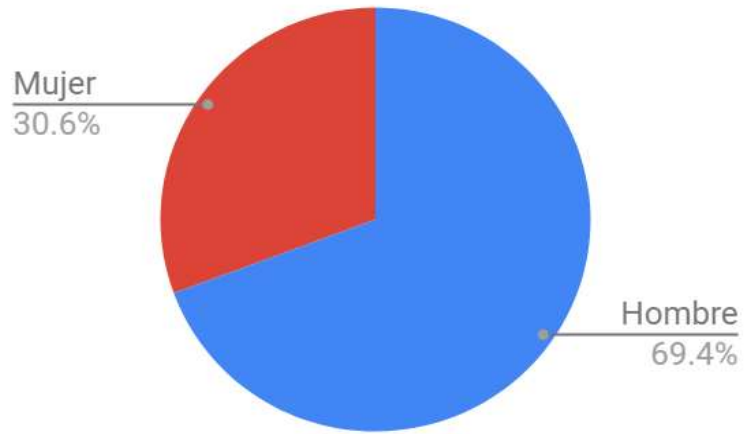


Figura 14 Género

2. Edad

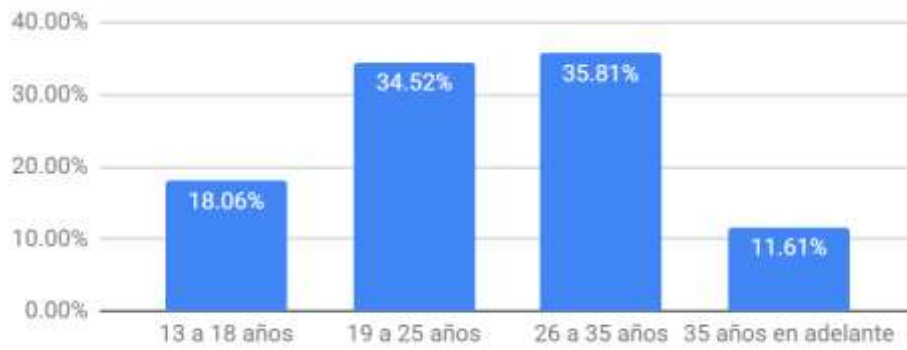


Figura 15 Edad

3. ¿Actualmente practica el deporte de Jiu-Jitsu?



Figura 16 Actualmente práctica el deporte de Jiu-Jitsu

4. ¿Con qué frecuencia entrena?

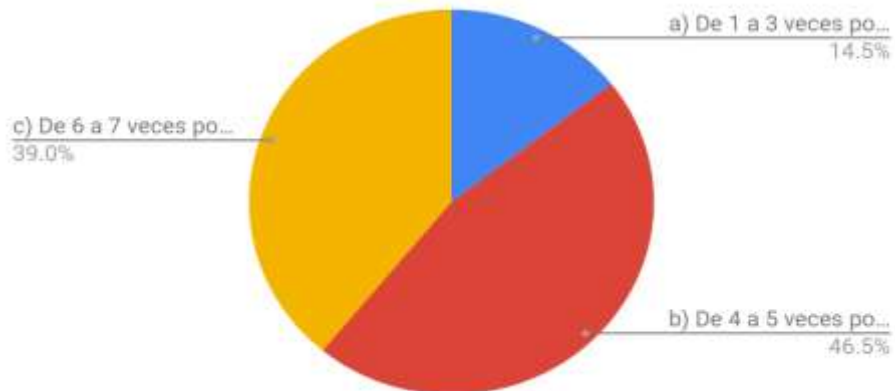


Figura 17 Frecuencia de entrenamiento

5. ¿En qué centro de entrenamiento (academia) realiza Jiu-Jitsu?

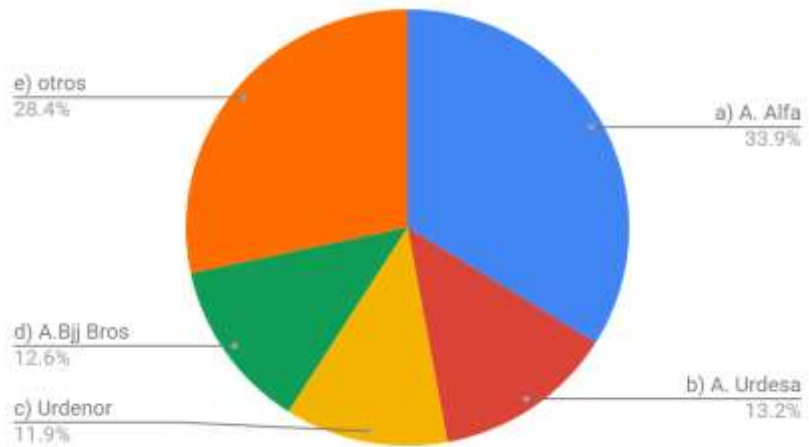


Figura 18 Academias

6. ¿Has competido en un torneo de Jiu-Jitsu?

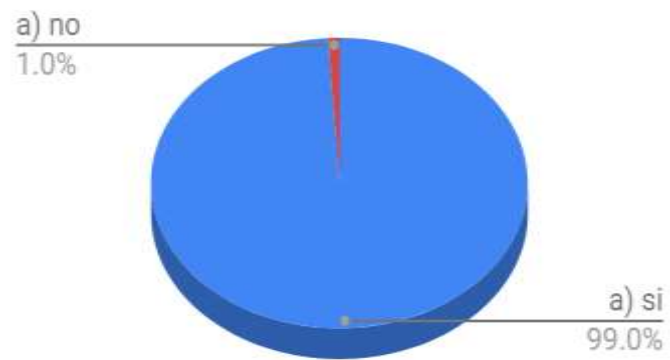


Figura 19 Competencia en torneos

7. Si su respuesta es sí responda la siguiente pregunta

¿Con qué frecuencia compite en torneos de Jiu-Jitsu?

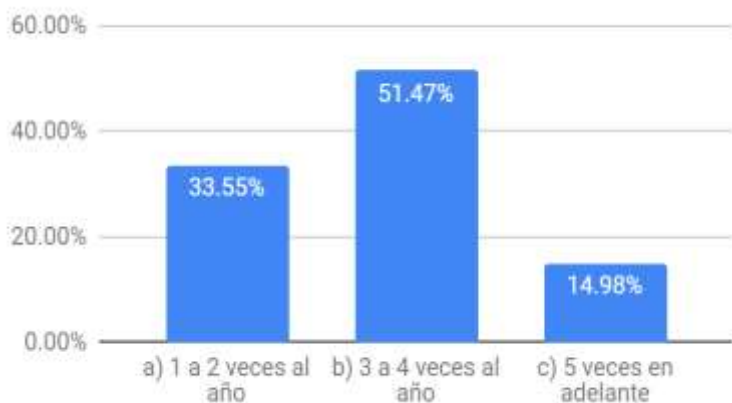


Figura 20 Frecuencia en competencias

8. ¿En qué tipos de torneos de Jiu-Jitsu ha participado? Puede escoger varias opciones

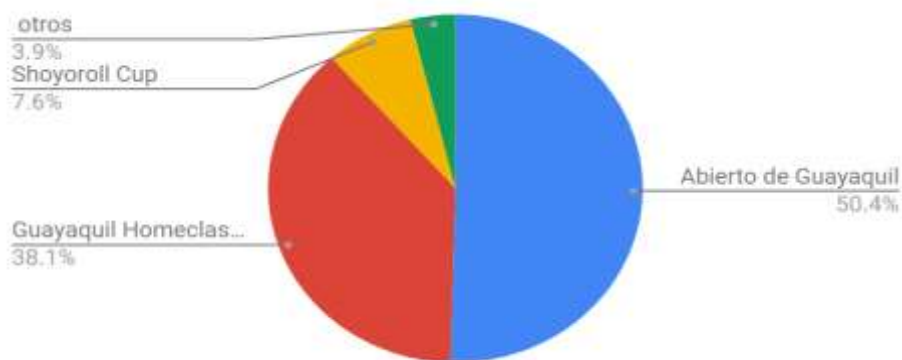


Figura 21 Participación de torneos

9. ¿Cuáles son los beneficios que ha recibido? Puede escoger varios

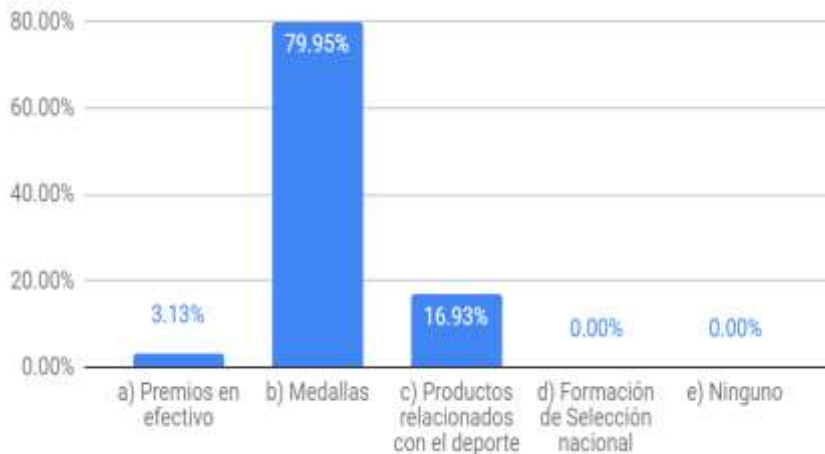


Figura 22 Beneficios

10.Cuál es su nivel de satisfacción con los beneficios / servicios otorgados por los torneos en los que ha participado? Dónde: 1 significa nada satisfecho y 5 muy satisfecho. Encerrar en un círculo

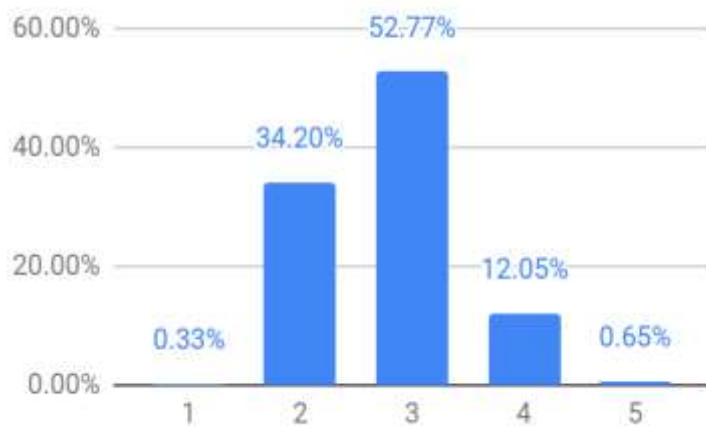


Figura 23 Satisfacción con los beneficios

11. Si existiera la posibilidad de que se creara una federación de Jiu-Jitsu, la cual otorgue todos los beneficios que no entregan los torneos tradicionales, tales como formación de selección nacional con todos los gastos pagados ¿Cuál es la posibilidad de que se afilie? Donde 1 es nada probable y 5 muy probable

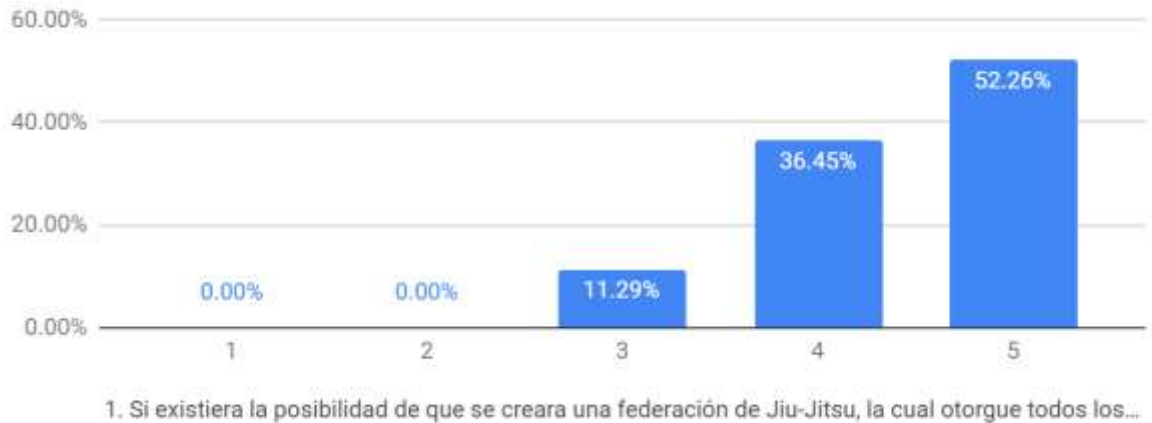


Figura 24 Probabilidad de afiliación

12. ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por la membresía anual a la Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu?

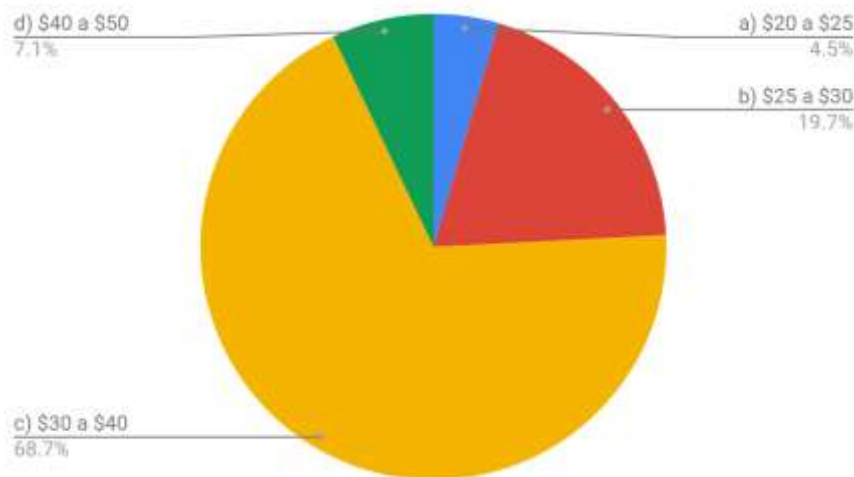


Figura 25 Precio dispuesto a pagar

13. ¿Qué tanto cree usted que beneficiaría a los practicantes del deporte la creación de una Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu? Donde 1 es nada beneficioso y 5 muy beneficioso

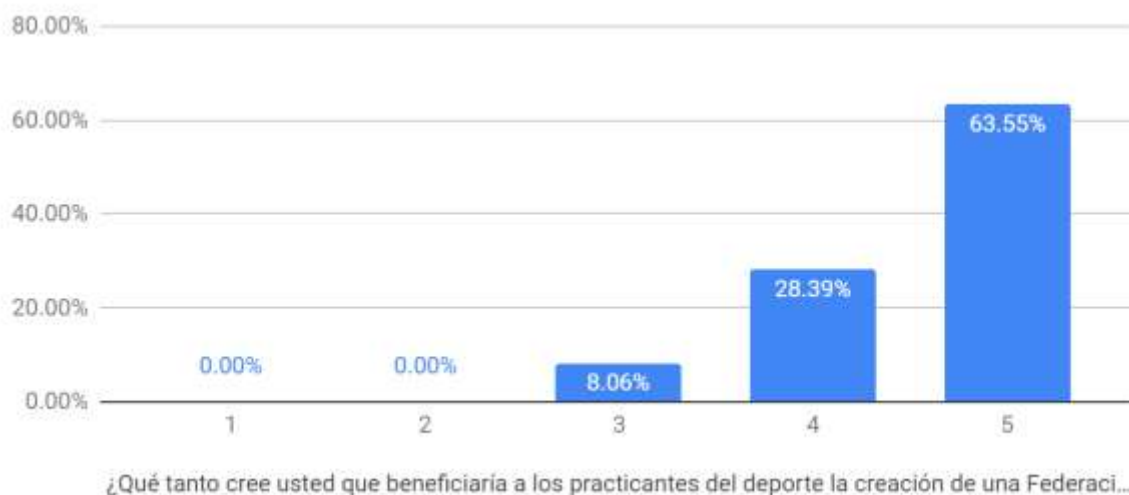


Figura 26 Beneficios de la Federación

4.8.2.4. Resumen e interpretación de resultados.

Luego de terminar la investigación de las encuestas, que se realizó a practicantes de Jiu-Jitsu en distintas academias de la ciudad de Guayaquil, se logró obtener los siguientes resultados por cada pregunta:

1. En esta pregunta se pudo observar que el 30.6% de las personas encuestadas son mujeres, mientras que 69.4% son hombres, se podría considerar este resultado debido a la característica del deporte que corresponde a un arte de combate.
2. De los resultados de la investigación realizada, se puede entender que el rango de edad de los practicantes del deporte con más participación es de 26 a 35 años con un 35.81%, seguido de con un porcentaje casi parejo de 34.52% con edades de 19 a 25 años. Mientras que el 18.06% pertenecen entre 13 a 18 años y tan solo el 11.61% mayores de 35 años.
3. De las personas encuestadas el 100% practica Jiu-Jitsu en academias particulares, siendo el mercado real.

4. El 46,5% de 4 a 5 veces por semana, luego el 39,9% de 6 a 7 veces por semana, y por último el 14,52% con entrenamientos de 1 a 3 veces por semana.
5. La academia con más practicantes de este deporte Alliance Alfa de la ciudad de Guayaquil con un 33,9%, siguiendo de otras academias con un 28,4%, luego Alliance Urdesa con 13,2% de participación, mientras que Alliance BJJ Bros ocupa el 12,6%, y por último Alliance Urdenor con 11,9% de participación.
6. El 99,0% de los encuestados, indicó que sí ha competido al menos una vez y el 1,0% no han competido en torneos de Jiu-Jitsu.
7. De los deportistas encuestados el 51,47% compiten al menos de 3 a 4 veces al año, mientras que el 33,55% de 1 a 2 veces al año, y por 14,98% de 5 veces en adelante.
8. Los deportistas encuestados reflejaron cuales son los torneos en los que han participado: Abierto de Guayaquil con un 50,4% siendo el torneo con mayor participación, seguido de Guayaquil Homeclassic con un 38,1%, y la diferencia de 7,6% de Shoyoroll Cup.
9. El 79,95% ha indicado que entre los beneficios obtenidos por ganar en torneos de este deporte han recibido medallas, seguido de productos relacionados con el deporte 16,93%, y la diferencia con premios en efectivo 3,13%.
10. El 52,77% muestra un nivel moderado de satisfacción, seguido del 35% que representa insatisfacción por los servicios recibidos en los torneos que han participado.
11. De los deportistas encuestados el 52,26% indicó que sería muy probable afiliarse a la Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu mientras que el 36,45% respondieron como probable y el 11,29% manifestó que moderadamente probable que se afiliarían.
12. El 68,7% de los encuestados indicó que estaría dispuesto a pagar entre 30 y 40 dólares por la afiliación a la federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu y el 19,7% entre 25 y 30 dólares.

13. De los deportistas encuestados un 63,55% indicó que una federación sería muy beneficiosa para los practicantes de Jiu-Jitsu y el 28.39% cree que sería atractiva la creación de la federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu.

4.8.3. Conclusiones de la Investigación de Mercado.

Una vez desarrollada la investigación de mercado se puede concluir:

- ✓ El Jiu-Jitsu es un deporte que a lo largo de los años ha crecido debido a los beneficios que el deporte representa.
- ✓ El 68.7% de los encuestados indicó estar interesado en la afiliación a una federación de Jiu-Jitsu debido a la gama de beneficios que ofrecería esta institución.
- ✓ A través de la creación de la federación se brindaría oportunidades a los deportistas como es la profesionalización del deporte y el acceso a becas a universidades prestigiosas del país.

4.8.4. Recomendaciones de la Investigación de Mercado.

Luego de la investigación surgen las siguientes recomendaciones:

- ✓ Realizar convenios con academias de Jiu-Jitsu reconocidas en el país
- ✓ Masificar el deporte a nivel nacional a través de los precios de afiliación
- ✓ Asociarse con empresas privadas que inviertan económicamente en la federación y ésta pueda posicionarse en un corto tiempo estimado
- ✓ Brindar beneficios únicos a los afiliados, que ninguna otra organización ha otorgado, como es la profesionalización del deporte y el acceso a becas para universidades prestigiosas en el país

CAPÍTULO 5

PLAN DE MARKETING

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Objetivos: General y Específicos

5.1.1. General

Posicionar a la Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu como la única en federación en el país, que procura fomentar al máximo el deporte, brindando verdadero apoyo a todos los practicantes del mismo.

Objetivos Específicos:

- Obtener un 40% de interacción en las redes sociales durante 1 año.
- Alcanzar un 50% de leads de los seguidores y visitantes de las redes sociales y pagina web.
- Generar estrategias que permitan alcanzar un crecimiento anual del 5% de ventas de membresías anuales.
- Lograr un 85% de satisfacción del cliente desde el primer año, y aumentar la satisfacción a 1% anual durante los cuatro años siguientes.

5.1.2. Mercado Meta

Según las investigaciones de mercado realizadas, la Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu estará dirigida a deportistas o practicantes del deporte en Guayaquil, entre 8 y 35 años que deseen competir en eventos de Jiu-Jitsu, con estratos sociales A, B y C+.

5.1.2.1. Tipo y Estrategias de Penetración

La presente propuesta utilizará estrategias de penetración de diferenciación. La Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu se enfocará en el valor agregado a los competidores, el cual ofrecerá afiliaciones anuales a todos los deportistas de Jiu-Jitsu y brindará beneficios que ninguna institución del deporte otorga.

Estrategias a corto plazo: se promocionará esta estrategia por un corto tiempo a un precio más económico para poder captar la mayor atención de los clientes, se comunicará que el precio es por introducción y después variara.

2.1.1. Cobertura

La cobertura que se usará será en la ciudad de Guayaquil por medio de dos canales: unas páginas web y agentes que están encargados de visitar las diferentes

academias de Jiu-Jitsu informando acerca de los beneficios que brinda la misma con el objetivo de generar afiliaciones. El 70% de las afiliaciones serán conseguidas mediante la página web, mientras que el 30% restante se obtendrá por medio de los agentes.

Área de cobertura: Ceibos, Urdesa, Samborondón.

5.2. Posicionamiento

La estrategia que utilizará la FEJJ será la de diferenciación, la misma que será posicionada como el primer y único organismo ecuatoriano que formará selecciones nacionales del deporte, que representarán al país en torneos internacionales, brindando beneficios que ninguna otra organización les otorgará.

5.3. Marketing Mix

5.3.1. Estrategia de Producto o Servicio

El servicio de afiliaciones en línea ofrecido a través de cualquier dispositivo con acceso a internet será la estrategia de diferenciación, ya que de esta manera será más cómodo y de fácil acceso para potenciales afiliados, debido a que no necesitar acercarse a un lugar físico para poder ser miembros de la federación.

Una vez completado el formulario de afiliación, los miembros podrán competir varias veces al año con tan solo presentar el carnet en los torneos organizados por la misma. A su vez tendrá un conjunto de beneficios como formar la primera selección nacional del deporte, y brindar reconocimientos que puedan ser presentados para aplicación de becas universitarias por logros de méritos deportivos.

Estos beneficios crearán una ventaja competitiva y una satisfacción al cliente, de tal forma que todos los practicantes de JJ querrán afiliarse a la misma.

Servicio Básico: Fomentar el deporte del Jiu-Jitsu en el Ecuador

Producto Real: Creación de torneos Nacionales

Producto Aumentado: Formación de selección nacional., reconocimientos a deportistas destacados, aplicación a becas estudiantiles por méritos deportivos.

Servicio para patrocinadores: Se desarrollarán paquetes para auspiciantes que busquen formar parte de la federación.

3.1.1. Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado

El servicio de la presente propuesta no necesita de un empaque ya que es intangible, pero existirá una tarjeta de membresía para todos los deportistas afiliados a la FEJJ.

4.1.1. Amplitud y Profundidad de Línea

La FEJJ brindara membresías anuales, con el objetivo de que los deportistas puedan competir dos veces al año de forma gratuita, siempre y cuando haya pasado por el proceso de afiliación de la misma.

Al mismo tiempo la FEJJ tendrá cuatro tipos de paquetes para sus patrocinadores que estén interesados en ser mencionados y tener acceso a los eventos realizados por la FEJJ con el objetivo de que estas empresas puedan dar a conocer sus productos y servicios con los asistentes del torneo:

Tabla 15 Amplitud y Profundidad de Línea

Paquetes de auspiciantes	
Cobre	<ol style="list-style-type: none">1. 1 torneo de la FEJJ2. 1 Roll Up3. Mención en redes sociales y rueda de prensa
Plata \$2000	<ol style="list-style-type: none">1. 2 torneos de la FEJJ2. 2 roll Ups3. 1 stand4. Mención en redes sociales y rueda de prensa
Oro \$3000	<ol style="list-style-type: none">1. Acceso a todos los eventos de la FEJJ2. Realizar ventas en torneos3. 1 stand por torneo4. Mención en redes sociales y rueda de prensa5. 4 roll ups
Preta \$4000	<ol style="list-style-type: none">1. Acceso a todos los torneos de la FEJJ2. 5 roll ups por torneo3. 2 stands por torneo4. Realizar ventas en torneos5. Mención en redes sociales y rueda de prensa6. Exposición de la marca en el backing de premiación

Especial \$5000	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presencia Nacional e Internacional en el uniforme de la FEJJ 2. Derecho en ser el auspiciante principal de la FEJJ 3. Acompañamiento en todos los torneos de la FEJJ 4. Exposición de la marca con audio en los torneos 5. Exposición de la marca en el backing de la FEJJ 6. Mención en redes sociales y rueda de prensa 7. 6 roll ups por torneo 8. 2 stands por torneo
--------------------	---

Tomado de la investigación

5.1.1. Marcas y Submarcas



Se usaron las iniciales de la de la Federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu con los colores del escudo nacional del Ecuador. (Amarillo, Azul y rojo)

5.3.2. Estrategia de Precios

Los precios fueron escogidos, tomando en cuenta la información que se recibió por medio de encuestas dirigidas a practicantes del deporte, además se mantiene en cuenta la calidad de servicios que brindara, la cual es más práctica, accesible y cuenta con más beneficios para los competidores. A su vez la estrategia de diferenciación se muestra en los precios, ya que se cobrará a cada atleta una afiliación anual de \$40, que permitirá que estos compitan 2 veces al año de manera gratuita.

6.1.1. Precios de la Competencia

La FJJ no cuenta con competidores directos, ya que solo puede existir una federación por deporte a cargo, pero si posee competidores indirectos los cuales son:

Tabla 16 Precios de la competencia

Nombre	Servicio Principal	Precio
Circuito ecuatoriano de BJJ	Organizadora de torneos con ranking.	\$40
HomeClassic	Organizadora de torneos por equipos.	\$30
Shoyoroll Cup	Organizadora de torneos .	\$30

Tomado de la investigación

Los competidores indirectos muestran precios muy cercanos, donde Circuito ecuatoriano de bjj y Homeclassic mantienen sus precios más elevados por lo que son torneos mas reconocidos por su antigüedad y prestigio en el medio, con la gran acogida de cantidad de competidores y espectadores. Sin embargo Shoyoroll cup tiene un precio mas bajo ya que es un torneo nuevo en el mercado, sin embargo ha ganado reputación por sus excelentes premios a los competidores.

7.1.1. Poder Adquisitivo del Mercado Meta

- El poder adquisitivo del mercado meta, se encuentra formado por los competidores en torneos de Jiu-Jitsu, con un rango de edad entre 7 y 35 años, que vivan en la ciudad de Guayaquil y que pertenezcan a los estratos económico A,B y C+, que tengan el poder adquisitivo para practicar el deporte, sin embargo, no se puede descartar del todo a las otros estratos sociales, ya que el objetivo de una federación es fomentar el deporte a nivel nacional.

8.1.1. Políticas de Precio

- El acceso para aplicar el método de afiliación dentro de la página web será por medio de un formulario y adjunción de datos de cada usuario.
- Los usuarios realizarán sus pagos por medio de depósitos a la cuenta bancaria de la FEJJ, que tendrá un año de vigencia, para poder aplicar para la afiliación de la misma.
- Al completar todos los datos necesarios para la carnetización de la membresía, los deportistas podrán retirar sus carnets en la oficina de la FEJJ y en los torneos de la misma.
- Los clientes publicitarios tendrán un contrato dependiendo de sus tres paquetes con un año de vigencia.

5.3.3. Estrategia de Plaza

La FEJJ estará ubicada en el edificio Diana Quintana piso 3 en el Cantón Samborondón, donde se realizarán las reuniones del directorio, atención al cliente entrega de carnets.

9.1.1. 5.3.3.1. Localización de Puntos de Venta

El punto de venta se encuentra en la oficina de la FEJJ y un miembro del directorio que se encargara de programar las visitas diarias a todas las academias para brindar información acerca de la FEJJ y sus beneficios de la carnetización.

5.3.3.1.1. Distribución del Espacio

La empresa estará ubicada en el tercer piso del edificio Diana Quintana, vía Samborondón. La oficina contará con una medida de 8 x 12 metros cuadrados, dividida en las siguientes áreas:

1. **Recepción:** Espacio donde se realizará la atención al cliente.

2. **Oficina presidente y vicepresidente:** Oficina de ambos cargos del organismo de la FEJJ, junto con la sala de reuniones donde se llevarán acabo la junta del directorio.
3. **Oficina tesorero y secretario:** Oficina donde permanecerán ambos cargos del organismo, donde realizarán sus respectivas actividades de trabajo.
4. **Baño**

5.3.3.1.2. Merchandising

La FEJJ dará a conocer sus servicios por medio de redes sociales, indicando los beneficios de la misma, adicionalmente el cualquier miembro del directorio se encargará de visitar a todas las academias de la ciudad y se realizará una rueda de prensa con el objetivo de introducir la federación a nivel nacional.

5.3.3.2. Sistema de Distribución Comercial

5.3.3.2.1. Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.

El canal de distribución de la FEJJ es directo, es decir que no habrá un intermediario al momento de realizar el trámite de afiliación entre la Federación y el cliente.

5.3.3.2.2. Logística.

La logística que llevará acabo la FEJJ se basará en el desarrollo del siguiente proceso:

Organización de torneos de Jiu-Jitsu: La organización de torneos de Jiu-Jitsu contará el alquiler y compra de ciertos implementos que son necesarios para llevar a cabo el torneo.

Tabla 17 Logística

Alquiler	Compra
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio de transporte • Sillas • Mesas • Colchonetas • Vallas de seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> • 2 televisores • 2 computadora • 2 monitores • 245 medallas • 1 podio • 17 uniformes de árbitros y staff.

Tomado de la investigación

Los seleccionados nacionales tendrán los siguientes beneficios otorgados por la Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu:

Tabla 18 Beneficios de Seleccionados Nacionales

Beneficios de Seleccionados Nacionales
<ul style="list-style-type: none"> • Pasaje Aéreo • Estadía • Alimentación • Transporte • Inscripción al torneo.

Tomado de la investigación

5.3.3.2.3. Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Postventa, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones

Pre-venta

Cientes publicitarios: La Política de preventa se llevará acabo con los clientes patrocinadores que tengan interés por invertir en el organismo, donde se les dará a conocer los beneficios que recibirán a cambio.

Deportistas: Se realizará una introducción de la FEJJ en las redes sociales y pagina web, donde se indicarán los beneficios que otorgara.

Post-Venta

Se realizará un seguimiento a los afiliados con el fin de poder contactarlos y conocer cualquier inquietud o si se encuentran satisfechos con el servicio.

Quejas, Reclamaciones, Devoluciones

Cualquier tipo de inconveniente que los clientes muestren, podrán comunicarse directamente con el gerente general, y se hará lo posible para solucionar cualquier inquietud. Sin embargo, si se requiere de alguna resciliación de contrato, por motivos de urgencia, se procederá al caso.

5.3.4. Estrategias de Promoción

5.3.4.1. Promoción de Ventas

Se establecerá una promoción de precio en los primeros dos meses como introducción de la federación, con el objetivo de poder captar la mayor cantidad de afiliados posible.

Se llevarán a cabo alianzas estratégicas con los auspiciantes de la FEJJ, para que los afiliados puedan conseguir descuentos en los productos/servicios de las empresas.

5.3.4.2. Venta Personal.

El gerente general planificara visitas a distintas academias de la ciudad, con el fin de promocionar e introducir los beneficios que brindara el organismo.

5.3.4.3. Publicidad

5.3.4.3.1. Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje.

Tabla 19 Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje

<p>Concepto</p>	<ul style="list-style-type: none">• Pionera• Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu en el país.• Reconocimientos a deportistas destacados.• Servicio único y de calidad• Confianza• Entidad adscrita a la secretaria del deporte.
<p>Mensaje (publicaciones en redes)</p>	<ul style="list-style-type: none">• Información relacionada al deporte.• Logros deportivos de atletas.• Slogan “fomentando el buen vivir”.

Tomado de la Investigación

5.3.4.3.2. Estrategias ATL y BTL.

Estrategias ATL

La FEJJ contaría con publicidad above the line, ya que es una entidad que mantiene relación con el sector ministerial, es por esto que se acudiría a la planeación

de una rueda de prensa con acceso a medios para dar como iniciativa a la introducción de este nuevo organismo que busca masificar el Jiu-Jitsu a nivel nacional. Al mismo tiempo que se contratara a un relacionista público que se encargue de conseguir una gira de medios que promociones la FEJJ.

Nombre: David Morales

Costo: \$300

Estrategias BTL

Para las estrategias BTL se realizará la creación de cuentas de Instagram y Facebook en las cuales se podrá encontrar información acerca de la FEJJ y noticias relacionadas con el deporte, también se encontrará link para dirigirse al sitio web de la misma y comenzar el trámite de afiliación.

También se creará la página web de la entidad que servirá para encontrar el formulario de afiliación y mediante la misma se realizará el proceso de inscripción en línea a los torneos.

La empresa productora de la creación de la página web, contenido y redes sociales de la FEJJ será BOT Studio.

Costo: \$800

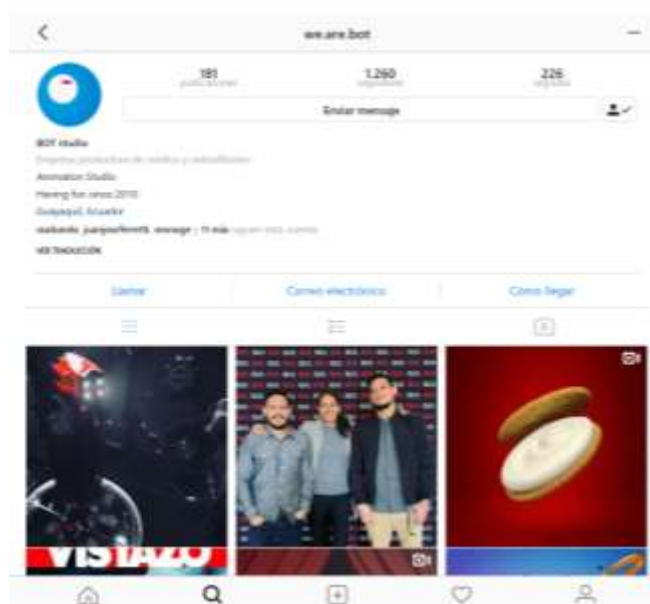


Figura 27 Empresa de creación de redes sociales

Tomado de Bot Studio

5.3.4.3.2. Estrategia de Lanzamiento

Se planeará desarrollar una rueda de prensa en el COE (comité olímpico ecuatoriano), con acceso a medios con el fin de poder presentar la oficialización de la FEJJ y poder dar a conocer al mercado al que se está apuntando.

Costo de alquiler de Sala: \$200

5.3.4.3.3. Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad.

La FEJJ utilizará al relacionista público David Morales, ya mencionado anteriormente que se encargará de promocionar el organismo en una gira de medios con entrevistas y publicaciones en varios diarios. También se realizará una pauta publicitaria dentro de Facebook e Instagram, que son los medios digitales, es decir una estrategia Below de line, de esta manera se lograra obtener un mayor alcance de mercado a un precio más bajo.

Tabla 20 Plan de medios

	Costo
Desarrollo de página web	\$1500
Rueda de Prensa	\$200
Manejo de Redes sociales	\$800
Relacionista Público (gira de medios)	\$300
TOTAL	\$2800

5.3.4.4. Relaciones Públicas

Un miembro del organismo, se encargará por asistir a todas las academias de Jiu-Jitsu en la ciudad, donde brindará información acerca de la misma, que servirá

para apuntar directamente al mercado real de la federación. También se contratará por honorario ocasional a un relacionista público que proceda a promocionar a la federación en una gira de medios.

5.3.4.5. Marketing Relacional

El mercado relacional que se llevara a cabo consiste en mantener contacto en todo momento con los consumidores, es decir que los afiliados podrán acudir a varios medios de comunicación rápida con la entidad, por medio de las redes sociales, correo, número telefónico y visitas directas a la oficina de la federación. Estos métodos permitirán fácil comunicación y solucionarán cualquier tipo de inquietud que los deportistas encuentren, con el objetivo de que se sientan satisfechos con el servicio recibido y se mantengan fidelizados con la marca.

5.3.4.6. Gestión de Promoción Electrónica del Proyecto.

5.3.4.6.1. Estrategias de E-Commerce.

Dicha propuesta contara con una página web que servirá para aplicar el trámite de afiliación y registro de torneos, también se brindara información acerca de la misma.

Al mismo tiempo se encontrará en las redes sociales Facebook e Instagram con publicaciones diarias de logros deportivos en torneos internacionales de atletas de Jiu-Jitsu ecuatorianos.

5.3.4.6.2. Análisis de la Promoción Digital de los Competidores: Web y Redes Sociales.

La federación no cuenta con competidores directos, pero si con indirectos que son empresas de organizaciones de torneos de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil.

En la investigación de mercado se encontró datos acerca de los competidores indirectos y se pudo conocer la actividad que existe en los medios digitales de las mismas

Tabla 21 Promoción digital de competidores

Nombre	Instagram (seguidores)	Facebook (seguidores)	Pagina Web	Alcance
Shoyoroll Cup	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • 1217 seguidores 	300	No	Medio
Circuito ecuatoriano de Bjj	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • 1971 seguidores 	2076	Sí	Alto
Gye Classic	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • 949 seguidores 	287	No	Medio

Tomado de la Investigación

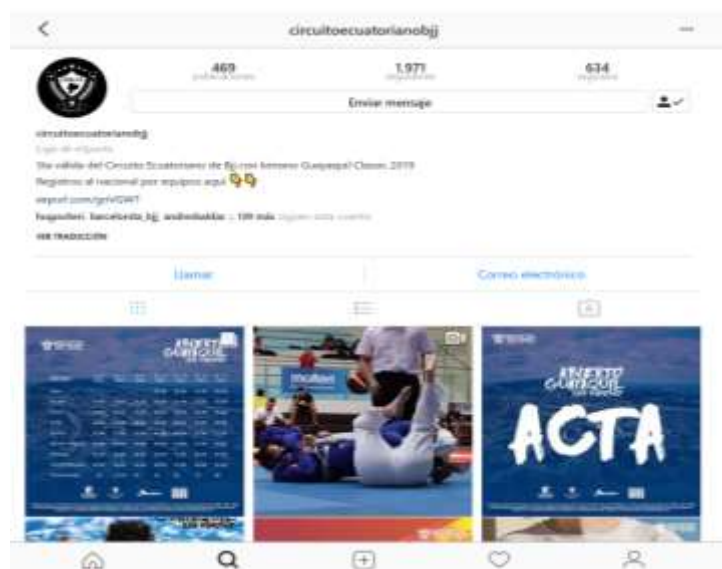


Figura 28 Circuito Ecuatoriano de BJJ

Tomado de Circuito ecuatoriano de bjj



Figura 29 Shoyoroll Cup

Tomado de shoyoroll.cup



Figura 30 Guayaquil Classic

Tomado de guayaquilclassic

5.3.4.6.3. Estrategia de Marketing Digital

La página web de la FEJJ presentará el proceso de afiliación de los deportistas, donde podrán llenar los formularios, y también se encontrará el registro en línea para la inscripción de torneos. De igual manera se proveerá información en la página sobre academias avaladas por la federación.

Por otro lado, en las redes sociales que el cual será manejado por la empresa Bot Studio que será nuestro creador de contenido el cual tiene un costo de \$800 mensuales, donde subirán publicaciones semanales con contenido donde se añadirá información acerca del deporte en el país, beneficios, fechas de torneos y logros deportivos de atletas.

Página Web



Figura 31 Página Web

Tomado de la Investigación

Instagram de la FEJJ



Figura 32 Instagram FEJJ

Tomado de la Investigación

5.3.4.7. Cronograma de Actividades de Promoción.

Tabla 22 Cronograma de actividades de promoción.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Instagram y Facebook	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Rueda de Prensa	X											
Relacionista Público	X											

Tomado de la Investigación

Se plantea manejar las redes sociales de forma activa , es decir que la FEJJ manejará su instagram y facebook adquiriendo los servicios de una empresa dedica a la creacion de contenido conocida como Bot Studio donde se pactara 4 publicaciones semanales, ya que los primeros diez meses del año se basará en promocionar la

misma, además brindar resultados de sus torneos, logros deportivos, y finalmente los últimos dos meses del año se encargara de subir publicaciones de los seleccionados nacionales en las competencias y concentraciones de los torneos internacionales.

La promoción por medio de la rueda de prensa y el relacionista público solo serán el primer mes para oficializar la inauguración de la federación de esta forma oficializar sus actividades.

5.4. Presupuesto de Marketing Pre-Operativos

Los gastos pre-operativos de marketing se harán una vez en el primer mes con el fin de promocionar a la federación.

Tabla 23 Presupuesto de Marketing Pre-Operativo

Detalle	Valor Mensual
Página Web	\$1500
Rueda de Prensa	\$200
Relacionista Público (gira de medios)	\$300
TOTAL	\$2000

Fijos

Tabla 24 Fijos

Detalle	Valor anual
Publicidad y Promoción en redes	\$9600
TOTAL	\$9600

CAPÍTULO 6

PLAN OPERATIVO

6. Plan operativo

6.1. Plan de producción

6.1.1. Proceso Productivo

“El proceso productivo es una serie de trabajos y operaciones necesarias que permiten llevar a cabo la producción de un bien o un servicio.” (Enciclopedia Económica , 2017)

El desarrollo de la propuesta “Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu” detalla su proceso productivo a continuación:

PROCESO PARA EL DESARROLLO DEL FORMULARIO DE AFILIACION DE FEDERADOS A LA FEJJ

1. Crear el formulario de afiliación para los futuros federados.
2. Aprobar el formulario de afiliación por parte de la directiva.
3. Ingresar del formulario a la página web

PROCESO DE AFILIACION Y REGISTRO DE USUARIOS

1. Descargar el formulario de afiliación a través de la página web.
2. Llenar el formulario con los respectivos datos personales.
3. Adjuntar copia cédula de ciudadanía o pasaporte ecuatoriano.
4. Adjuntar foto tamaño carné en formato JPG.
5. Realizar pago de la afiliación
6. Incluir comprobante de Pago de afiliación.
7. Aprobación del formulario por parte del instructor a cargo del solicitante.

CIERRE DE PROCESO DE AFILIACION

1. Recibir todos los documentos de solicitud completos
2. Revisar que no hayan anomalías
3. Aprobar los documentos.
4. Entregar carnet de afiliación

6.1.2. Flujogramas de procesos

PROCESO PARA EL DESARROLLO DEL FORMULARIO DE AFILIACION DE FEDERADOS A LA FEJJ

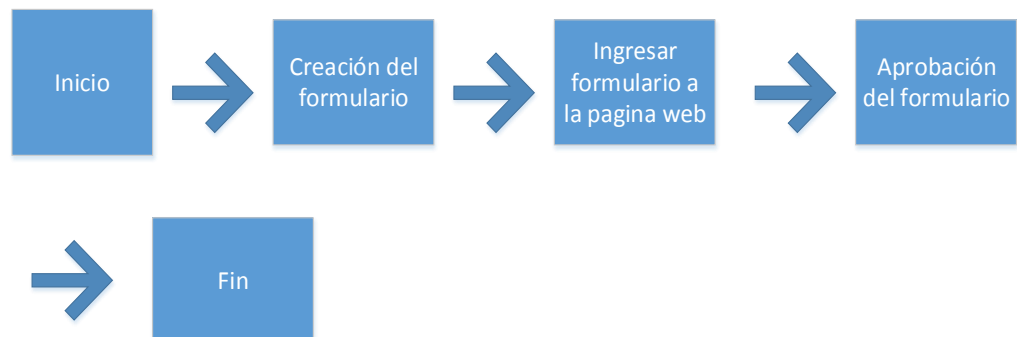


Figura 33 Flujograma proceso para desarrollo de formulario

PROCESO DE AFILIACION Y REGISTRO DE USUARIOS

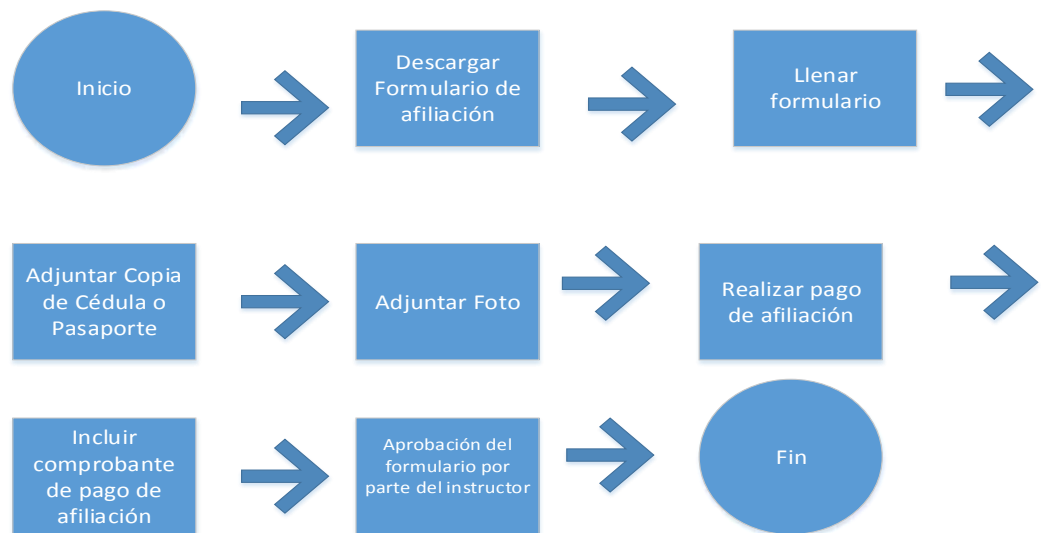


Figura 34 Flujograma afiliación y registro de usuarios

6.1.3. Infraestructura

Para el establecimiento de las actividades de la empresa se procederá a alquilar un espacio de 145 metros cuadrados, la misma que contará con las siguientes áreas:

- Recepción/ Sala de espera 1.40x2.10
- Sala de reuniones 1.40x2.10
- Oficina 1: presidente y vicepresidente 1.40x2.10
- Oficina 2: secretario y tesorero 1.40x2.10
- Área de baño 0.84x2.10

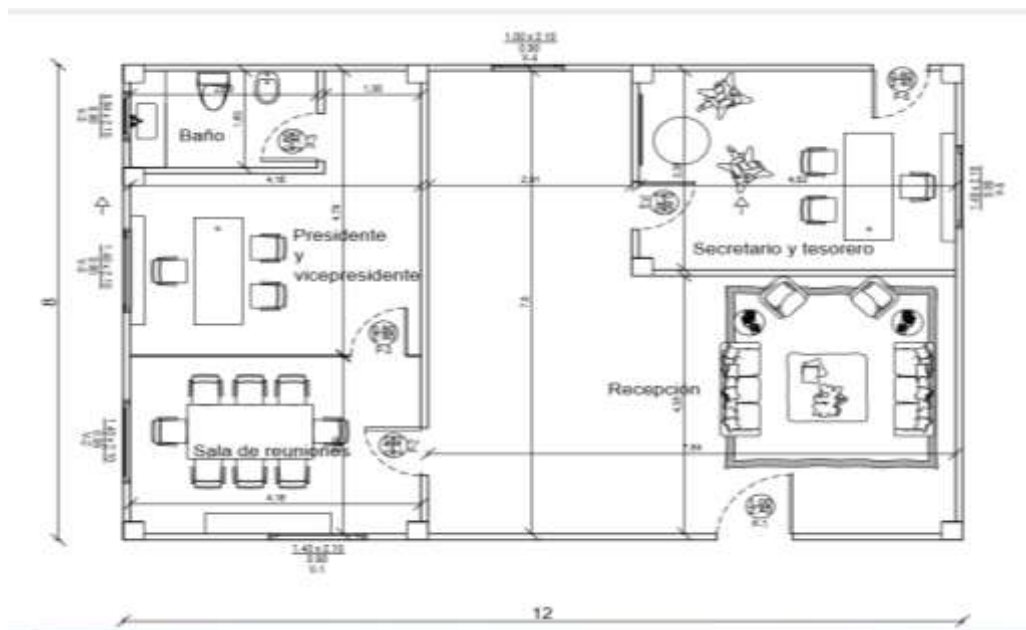


Figura 35 Infraestructura

Para que los seleccionados puedan practicar el deporte en concentración, se procederá a alquilar un centro de alto rendimiento de 120 metros en la academia Alliance Alfa en los meses de noviembre y diciembre.

Centro de Alto rendimiento

Tabla 25 Centro de alto rendimiento

Descripción	Medidas / Cantidad
Tatami (colchoneta)	120 metros cuadrados
Sillas de espectadores	18

Tomado de la Investigación

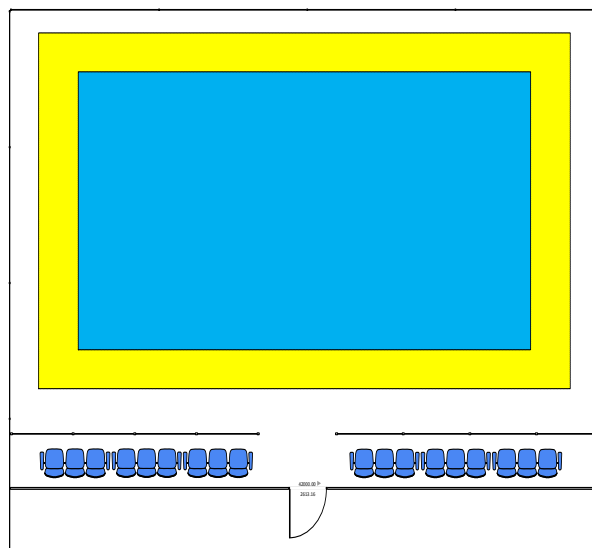


Figura 36 Centro de alto rendimiento

6.1.4. Mano de Obra

La empresa tendrá como colaboradores a los siguientes elementos:

Personal Fijo

Tabla 26 Personal Fijo

Descripción	Cantidad
Presidente	1
Vice presidente	1
Secretario	1
Tesorero	1
Personal de limpieza	1

Tomado de la Investigación

La empresa contratará ocasionalmente a un personal técnico para la realización de torneos, bajo la figura de honorarios profesionales:

Personal por contratos ocasionales (torneos)

Tabla 27 Personal por contratos ocasionales

Descripción	Cantidad
Personal de Arbitraje	6
Staff (colaboradores del evento)	10
Fotógrafos	2
Supervisor	1

6.1.5. Capacidad Instalada

Se trabajará ocho horas al día, de lunes a viernes, la capacidad instalada para la presente propuesta de investigación es de cuatro personas en la oficina.

Centro de Alto rendimiento

La capacidad en el centro de alto rendimiento para la presente propuesta en su totalidad es de once personas.

Se desglosará en cinco seleccionados nacionales, cinco voluntarios practicantes del deporte de nivel avanzado y un entrenador.

6.1.6. Presupuesto

Tabla 28 Presupuesto

Detalle	Sueldo	Sueldo
	Mensual	Anual
Presidente	1000	12000
Vicepresidente	900	10800
Secretario	700	8400
Tesorero	650	7800
Personal de limpieza	394	4728

6.2. Gestión de Calidad

La Federación de Jiu-Jitsu tendrá como finalidad y objetivo que el cliente esté satisfecho con el servicio ofrecido, desde el proceso de inscripción, hasta el desarrollo de las prácticas de alto rendimiento de acuerdo a la categoría. Debido a ello la Federación mantendrá un proceso de seguimiento de las clases impartidas, así como la comunicación con el deportista a fin de conocer la percepción que obtuvo el cliente y determinar la satisfacción por el servicio recibido, de tal forma que permita conocer cuáles fueron los errores cometidos para solucionarlos a futuro.

6.2.1. Políticas de calidad

La Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu planteará como políticas de calidad las siguientes:

- La seguridad de mantener confidencialidad de datos personales de los deportistas.
- Realizar un seguimiento a todos los afiliados con el fin de que estén recibiendo todos los beneficios necesarios.
- Comprometer a todo el personal de trabajo a que cumpla cualquier necesidad del deportista.

- Cumplir con los estatutos establecidos por la federación y aprobados por la secretaría del deporte.
- Mantener el contrato establecido con los distintos auspiciantes que promuevan el organismo.
- Mantener los torneos de la federación con la infraestructura y equipos que son imprescindibles para el desarrollo de los mismos, con el fin de satisfacer la necesidad y garantizar seguridad a los atletas.

6.2.2. Procesos de control de calidad

El proceso de control de calidad se centrará en la atención a los afiliados y los auspiciantes que promuevan la federación, será dirigido por el Gerente General y los encargados del área de Marketing responsable, por lo tanto se procederá a:

- Brindar la atención necesaria a todos los afiliados desde el proceso de inscripción, hasta el fin del contrato de la membresía.
- Solucionar cualquier anomalía o inquietud de los afiliados.
- Cumplir con el contrato establecido de los auspiciantes.

Para proceder a realizar un torneo prestigioso, es necesario brindar un servicio de excelente calidad, manteniendo un seguimiento continuo de todos los torneos realizados por otras organizaciones.

Con el fin de poder analizar la situación actual de este servicio y ofrecer un mejor torneo para todos los deportistas de Jiu-Jitsu.

Las actividades de organización de torneos serán realizadas por el Administrador y todo el personal de contrato ocasional.

- Realizar un control de calidad de los equipos necesarios para el desarrollo del torneo (equipos de cómputo, colchonetas, sistema eléctrico etc.).

- Medir correctamente las áreas de competencia, con sus respectivas zonas de combates y medidas adecuadas
- Contar con vallas para poder separar a los espectadores de las áreas de competencia.
- Analizar la fecha adecuada para llevar acabo los torneos.

6.2.3. Presupuesto

No se requiere detallar el presupuesto, ya que la gestión lo realizan colaboradores internos de la empresa ya mencionados.

6.3. Gestión Ambiental

6.3.1. Políticas de protección ambiental

La propuesta de la federación no afecta de forma negativa al medio ambiente, por lo tanto, no será necesario la implementación de procesos rigurosos de gestión ambiental (ISO 14001:2015 de gestión ambiental), sin embargo, el personal de la empresa estará orientado a políticas ambientales exigidas en el país, entre ellas son:

- Cumplir con las leyes del medio ambiente del país.
- Obtener puntos de reciclaje para reutilizar papeles y materiales.
- Obtener equipos de tecnología renovable, impresoras con sistemas de tinta continua.
- Adquirir tachos de basuras de punto ecológico con sus respectiva distribución.

6.3.2. Procesos de control ambiental

LA FEJJ se basará en un proceso de reutilización y reciclaje de la papelería. Es importante mencionar que a fin de cumplir con la legislación del medio ambiente, se involucrará a todo el personal en el control de ambiental a fin de crear una cultura de cuidado de nuestro entorno.

6.3.3. Presupuesto

Un Tacho clasificador de reciclaje y basura con un valor de cincuenta dólares.

6.4. Gestión de Responsabilidad Social

La FEJJ se considera socialmente responsable, ya que combina sus actividades económicas con sus valores de arte marcial el mejoramiento de la sociedad a través de los beneficios que desea otorgar a todos los deportistas, ya que el fin de la Federación es masificar el deporte del Jiu-Jitsu a nivel Nacional.

6.4.1. Políticas de protección social

- Se procedera a elaborar procesos que demuestren la responsabilidad social con:
- Cumplir con los pagos establecidos del personal de la empresa.
- Velar por el bienestar y seguridad de los deportistas afiliados y personal de la empresa.
- Fomentar por los medios posibles la práctica del Jiu-Jitsu para el mejoramiento físico, social, moral de los atletas y toda la comunidad.
- Organizar charlas que fomenten el buen vivir y beneficios del la práctica del Jiu-Jitsu.
- Enseñar los valores que el deporte del Jiu-Jitsu otorga como arte marcial y deporte.
- Contribuir con donaciones en el caso de un evento catastrófico (Terremoto, inundaciones, etc.).
- Desarrollar eventos gratuitos con el propósito de enseñar defensa personal a niños y mujeres.
- Gestionar el trámite de becas y ayudas económicas para las personas suscritas a la federación.

6.4.2. Presupuesto

Considerando que la empresa a través de su código de ética aplica valores de responsabilidad social, no es necesario establecer un presupuesto.

6.5. Estructura Organizacional

6.5.1. Organigrama

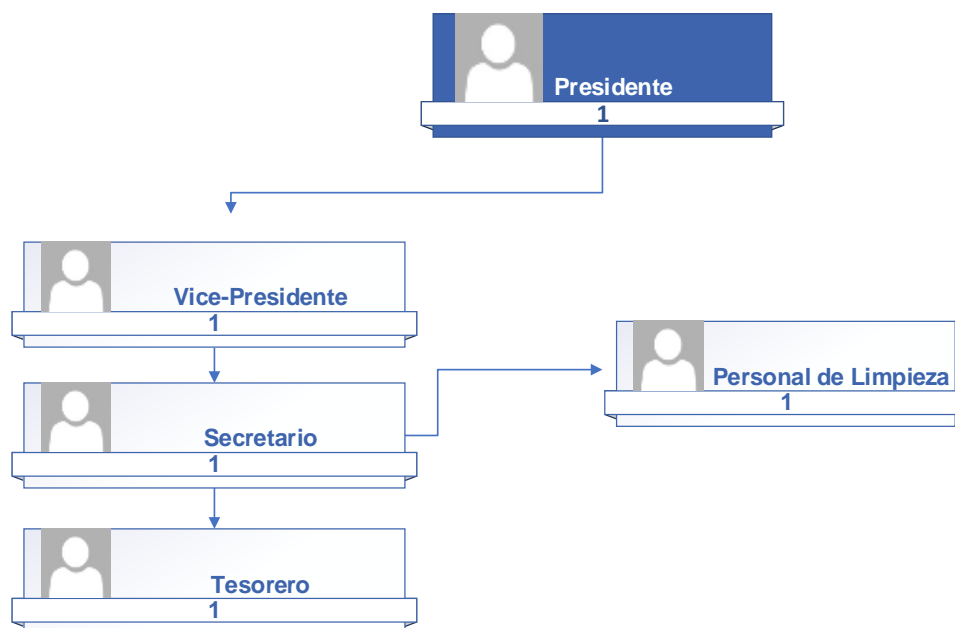


Figura 37 Organigrama

6.5.2. Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias

Presidente:

Propietario y máxima autoridad a cargo del organismo deportivo, se encarga de solucionar problemas de la manera más eficiente junto con el personal de la empresa.

Vice-Presidente:

Perfil y Características:

- Experiencia laboral de mínimo dos años en administración financiera.
- Capacidad de negociar con clientes.

- Graduado en carreras universitarias relacionadas con administración, emprendimiento, comercio y finanzas.
- Conocimiento acerca del deporte de Jiu-Jitsu.
- Buen trato y servicio con los clientes.

Secretario

Perfil y Características:

- Título en carrera de Marketing
- Experiencia laboral de mínimo un año
- Conocimiento acerca del deporte de Jiu-Jitsu
- Capacidad de desarrollar estrategias en redes.
- Capacidad de generar ideas creativas que marquen tendencia.

Tesorero

Perfil y Características:

- Experiencia laboral de mínimo 2 años
- Título Universitario relacionado con comercio, finanzas y administración
- Capacidad de negociar
- Alto nivel de conocimiento en informática
- Capacidad de solucionar problemas por sí mismo.
- Capacidad de desarrollar plan financiero anual

6.5.3. Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos

Tabla 29 Manual de funciones

Niveles	Interacciones	Responsabilidades	Derechos
Presidente	<ul style="list-style-type: none"> • Accionista. • Administrador General. • Negociador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Máxima autoridad a cargo de la empresa. • Liderar la Federación. • Proyectar la ejecución de plan anual. • Inspeccionar por el cumplimiento de las normas de la Federación. • Establecer los sueldos del personal de la empresa. • Plantear solución de problemas. 	Salario fijo legal.
Vice-Presidente	<ul style="list-style-type: none"> • Contador. • Vendedor • Administrador de area financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar el plan de organización de torneos. • Realizar el Control de calidad del servicio de torneos. • Atención al cliente. 	Salario fijo legal.
Secretario	<ul style="list-style-type: none"> • Relacionista • Diseñador Creativo • Vendedor 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar la página web de la Federación. 	Salario fijo legal.

	<ul style="list-style-type: none"> • Promotor de Ideas estratégicas. • Proactivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar estrategias óptimas en todas redes sociales posibles. • Dar a conocer los beneficios que brinda la Federación. 	
Tesorero	<ul style="list-style-type: none"> • Honestidad • Responsabilidad • Visionario • Proactivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar servicio al cliente. • Ser empático • Desarrollar plan estratégico anual. • Llevar a cabo el plan financiero de la federación. 	Salario fijo legal.

CAPÍTULO 7

ESTUDIO ECONÓMICO

CAPÍTULO 7

7. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO

7.1. Inversión Inicial

La inversión inicial necesaria para llevar a cabo el desarrollo de la FEJJ será de \$42,113.96

7.1.1. Tipo de Inversión

7.1.1.1. Fija

Tabla 30 Inversión Fija

Muebles y enseres	\$ 4,850.00
Equipos	\$ 4,900.00
Total	\$ 9,750.00

La inversión fija de la Federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu esta compuesta por los muebles y equipos de computo que son necesarios para la oficina.

7.1.1.2. Diferida.

La inversión diferida son aquellos gastos que son necesarios para que el organismo pueda iniciar sus operaciones como:

Tabla 31 Inversión Diferida

Constitución de la Empresa	
Acompañamiento - Asesoría	\$ 800.00
Tasa de registro de marca	\$ 208.00
Búsqueda fonética	\$ 16.00
Infraestructura	\$ 250.00
Trámites / Permisos	\$ 54.00
Página Web	\$ 1,500.00
Rueda de Prensa	\$ 200.00
Relacionista público	\$ 300.00
TOTAL	\$ 3,328.00

7.1.1.3. Corriente

La inversión corriente de la FEJJ estará compuesta de manera trimestral, se encuentra que al cuarto trimestre muestra un déficit de -29,035.96

Por lo que en esos meses la federación no recibirá ingresos por afiliaciones y al mismo tiempo se incurrirán los gastos de la selección nacional. Sin embargo, en el trimestre cinco recibirá el apoyo económico del gobierno dando un saldo acumulado de 56,673.33.

Tabla 32 Inversión Corriente

	Capital de Trabajo				
	T1	T2	T3	T4	T5
Ingresos	26,400.00	16,875.00	18,000.00	17,725.00	56,673.33
Gastos	23,361.18	25,010.93	23,276.43	36,387.43	8,477.90
Utilidad	3,038.82	-8,135.93	-5,276.43	-18,662.43	48,195.43
Capital de Trabajo	3,038.82	-5,097.11	-10,373.53	-29,035.96	19,159.47

Tomado de la Investigación

El capital de trabajo busca el máximo desfase de deuda, donde ese efectivo se considerará en la inversión inicial, con el objetivo de así no tener que incurrir a una inversión extra cuando la federación se encuentre en su etapa de máximo desfase.

7.1.2. Financiamiento de la Inversión

7.1.2.1. Fuentes de Financiamiento

La Federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu se establecerá por medio financiamiento interno que corresponde a los accionistas y externos a través de un préstamo bancario.

Tabla 33 Fuentes de Financiamiento

Financiamiento	42,113.96
Préstamo Bancario (70%)	29,479.77
Inversionista 1 (Presidente)	6,317.09
Inversionista 2 (Vice Presidente)	6,317.09

Tomado de la Investigación

7.1.2.2. Tabla de Amortización

La amortización se hará por pagos mensuales, con un valor de interés de 0,94% mensual, y 11,23% anual, dando un gasto financiero con un total de 9181,12.

Tabla 34 Valor Préstamo

Valor préstamo	29,479.77	
Interés	11.23%	0.94%
Periodos	5	60

Tomado de la Investigación

Tabla 35 Tabla de Amortización

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	29,479.77	24,823.34	19,616.21	13,793.27	7,281.68
Interés	3,075.74	2,525.05	1,909.24	1,220.59	450.50
Capital	4,656.44	5,207.13	5,822.94	6,511.59	7,281.68
Pago	7,732.18	7,732.18	7,732.18	7,732.18	7,732.18
Saldo Final	24,823.34	19,616.21	13,793.27	7,281.68	0.00

Tomado de la Investigación

7.1.3. Cronograma de Inversiones.

El cronograma de inversiones empezará antes del funcionamiento de la federación, es decir desde el año, donde se realizará de acuerdo al siguiente cronograma de inversiones:

Tabla 36 Cronograma de Inversiones

Detalle	Año 0				TOTAL
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	
Consitución de la empresa	1,328.00				
Inversión Fija		9,750.00			
PagW, RelacionistaP,RuedaP			2,000.00		
Capital de trabajo				29,035.96	
TOTAL	1,328.00	9,750.00	2,000.00	29,035.96	42,113.96

Tomado de la Investigación

7.2. Análisis de Costos

7.2.1. Costos Fijos.

Tabla 37 Costos Fijos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Administrativos					
Sueldos y Salarios	43,728.00	44,914.64	46,133.48	47,385.39	48,671.28
Beneficios Sociales	12,880.14	16,972.59	17,433.22	17,904.86	18,452.80
Honorarios Profesionales - Pago al contador	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Mantenimiento y Reperaciones de equipos de computo	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Alquiler de oficina	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Alquiler de centro de alto rendimiento	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Servicios Basicos (agua, luz, telefonía, internet)	2,940.00	2,940.00	2,940.00	2,940.00	2,940.00
Depreciaciones Propiedad, planta y equipo	1,831.58	1,831.58	1,831.58	1,831.58	1,831.58
Otros gastos - Suministros	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Promoción y Publicidad (Marketing)	9,600.00	9,792.00	9,987.84	10,187.60	10,391.35
Gasto por evento	3,670.00	3,670.00	3,670.00	3,670.00	3,670.00
Total Gastos Administrativos	-	90,289.71	95,760.80	97,636.11	101,597.01

Tomado de la Investigación

7.2.2. Costos Variables.

Los costos variables son el uniforme y los carnets de la FEJJ, los cuales se calcularon a solo por diez meses, ya que las afiliaciones serán hasta el mes de octubre y por lo tanto la venta de uniformes también. El aumento de cantidad fue en base al 2% de incremento de practicantes de Jiu-Jitsu anualmente.

Tabla 38 Costos Variables

	I	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS VARIABLES					
Precio	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
Cantidad	137.00	139.74	142.53	145.39	148.29
Costo Uniforme	4,110.00	4,192.20	4,276.04	4,361.56	4,448.80
Costo Carnets Unitario	1.27	1.27	1.27	1.27	1.27
Cantidad	1,375.00	1,403.00	1,431.00	1,460.00	1,489.00
Costo Carnets	1,746.25	1,781.81	1,817.37	1,854.20	1,891.03
Total Costos	5,856.25	5,974.01	6,093.41	6,215.76	6,339.83

Tomado de la Investigación

7.3. Capital de Trabajo

El capital de trabajo fue calculado de manera trimestral desde el año 1 hasta inicios del año 2, se lo cálculo de esa forma con el fin de poder establecer el máximo déficit que tendrá la FEJJ. Es por esto que es indispensable contar con el capital de trabajo en la inversión inicial, con el objetivo de poder contar con ese fondo para cubrirlo cuando la misma se encuentre con pérdidas.

A inicios del año 2 se refleja el aumento de ingresos, ya que se recibe el apoyo económico del gobierno, obteniendo una utilidad positiva.

Tabla 39 Capital de Trabajo

	Capital de Trabajo				
	T1	T2	T3	T4	T5
Ingresos	26,400.00	16,875.00	18,000.00	17,725.00	56,673.33
Gastos	23,361.18	25,010.93	23,276.43	36,387.43	8,477.90
Utilidad	3,038.82	-8,135.93	-5,276.43	-18,662.43	48,195.43
Capital de Trabajo	3,038.82	-5,097.11	-10,373.53	-29,035.96	19,159.47

7.3.1. Gastos de Operación.

Los gastos de operación, serán aquellos implementos y personal de trabajo que son necesarios para llevar a cabo los torneos de la federación.

Tabla 40 Gastos de Operación

Valores por Torneo							
	Tipo	Cantidad	Marca	Precio	Total	Rotación	Comentario
Compra	Computadoras	2	HP	-	-	1	Valor 0 por ser activo fijo de la empresa
Compra	Podio	1		-	-	1	Valor 0 por ser activo fijo de la empresa
Compra	Medallas	245		1.00	245.00	2	Por torneo
Compra	Banner de Podio	1		50.00	50.00	2	Por torneo
Contrato por día	Árbitros	6		40.00	240.00	2	Por torneo
Contrato por día	Médico	1		40.00	40.00	2	Por torneo
Contrato por día	Fotógrafos	2		20.00	40.00	2	Por torneo
Contrato por día	Staff / Colaboradores	10		30.00	300.00	2	Por torneo
Contrato por día	Transporte de Activos	2		30.00	60.00	2	Por torneo
Contrato por día	Almuerzo	20		3.00	60.00	2	Por torneo
Alquiler	Colchonetas	2		250.00	500.00	2	Por torneo
Alquiler	Vallas de seguridad	20		7.50	150.00	2	Por torneo
Alquiler	Mesas de Staff	5		15.00	75.00	2	Por torneo
Alquiler	Sillas	25		3.00	75.00	2	Por torneo
Auspiciante	Equipo de Sonido	1		-	-	2	Auspiciando por legacy sports
Auspiciante	Monitores	2		-	-	2	Auspiciado por Riviera
Auspiciante	Televisores	2		-	-	2	Auspiciado por Riviera
Total por torneo					1,835.00		

El equipo de sonido sera recibido por el auspicio de la empresa Legacy sports valorado en \$500 anuales para cubrir los dos torneos.

Los monitores y televisores seran recibidos por el auspicio de Riviera valorado en \$1000 anuales.

7.3.2. Gastos Administrativos

Los gastos administrativos de la FEJJ son los siguientes:

Tabla 41 Gastos Administrativos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Administrativos					
Sueldos y Salarios	43,728.00	44,914.64	46,133.48	47,385.39	48,671.28
Beneficios Sociales	12,880.14	16,972.59	17,433.22	17,904.86	18,452.80
Honorarios Profesionales - Pago al contador	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Mantenimiento y Reparaciones de equipos de computo	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Alquiler de oficina	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Alquiler de centro de alto rendimiento	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Servicios Basicos (agua, luz, telefonia, internet)	2,940.00	2,940.00	2,940.00	2,940.00	2,940.00
Depreciaciones Propiedad, planta y equipo	1,831.58	1,831.58	1,831.58	1,831.58	1,831.58
Otros gastos - Suministros	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Promocion y Publicidad (Marketing)	9,600.00	9,792.00	9,987.84	10,187.60	10,391.35
Gasto por evento	3,670.00	3,670.00	3,670.00	3,670.00	3,670.00
Total Gastos Administrativos	-	90,289.71	95,760.80	97,636.11	99,559.42

7.3.3 Gastos de Ventas

Los gastos de venta de la propuesta están relacionados con las operaciones de marketing.

Tabla 42 Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Promocion y Publicidad (Marketing)	9,600.00	9,792.00	9,987.84	10,187.60	10,391.35
Otros gastos					
Total Gastos de Ventas	9,600.00	9,792.00	9,987.84	10,187.60	10,391.35

7.3.4 Gastos Financieros

Se detallan los intereses generados, debido al préstamo bancario a partir del primer año.

Tabla 43 Gastos Financieros

Interés	3,075.74	2,525.05	1,909.24	1,220.59	450.50
----------------	----------	----------	----------	----------	--------

7.4. Análisis de Variables Críticas

7.4.1. Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes

La FEJJ cuenta con cuatro paquetes de auspiciantes y un patrocinador especial, cada paquete tiene sus distintos beneficios.

Tabla 44 Detalle de Auspiciantes

Detalle de Auspiciantes	Valor
Cobre	\$ 1,000.00
Plata	\$ 2,000.00
Oro	\$ 3,000.00
Preta	\$ 4,000.00
Especial	\$ 5,000.00

7.4.2. Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

De acuerdo al estudio de mercado realizado, se obtuvo que el 68.71% de los encuestados estarían dispuestos a pagar \$40 anuales por la afiliación anual, es decir que de los 2002 practicantes de Jiu-Jitsu en el país, 1375 deportistas estarían dispuestos a afiliarse en el año 1 por dicho precio

Se considera que el promedio de afiliaciones mensuales será de acuerdo a la cercanía de los eventos de la FEJJ.

Las proyecciones de cantidades fueron obtenidas en base a los siguientes datos:

Membresías: 1375 membresías en el año 1 de acuerdo a la investigación de mercado realizada, con un 2% de incremento de afiliaciones después del primer año.

Entradas a eventos: Se calculó el número de espectadores estimado en base a los competidores por torneo.

Uniforme FEJJ: Se calculó de acuerdo a la investigación de mercado donde el 10% de los 1375 afiliados compraría la indumentaria.

Tabla 45 Proyección anual de cantidades

PROYECCION DE CANTIDADES				
ANUAL				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1375	1403	1431	1460	1489
1950	1989	2029	2070	2111
137	140	143	146	149
3462	3392	3460	3530	3600

La proyección de ingresos se calculó en base a la cantidad de afiliados: venta de uniforme y entradas, con un incremento del 2% anual.

Tabla 46 Proyección Anual de Ingresos

Proyeccion de ingresos				
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
53,750	63,135	64,395	65,700	74,450
9,750	9,945	10,145	10,350	10,555
6,850	7,000	7,150	7,300	7,450
\$ 70,350	\$ 80,080	\$ 81,690	\$ 83,350	\$ 92,455

A continuación, se muestra la proyección de ingresos por auspiciantes anualmente.

Tabla 47 Ingresos por auspiciantes

Ingresos por Auspiciantes					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Riviera	Televisores, parlantes, monitores por torneo (Valorado 1000 anuales)				
Legacy Sports	500.00	500.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Cultura Acai	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Keiko Sports	3,000.00	3,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
World Fit		3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Tobe		2,000.00	2,000.00	3,000.00	3,000.00
Rational Nutricion			1,000.00	1,000.00	1,000.00
Fisiocare	5,000.00	5,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Total	10,500.00	15,500.00	19,000.00	20,000.00	20,000.00

7.4.3. Análisis de Punto de Equilibrio

Tabla 48 Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio	1,528
----------------------------	--------------

7.5. Entorno Fiscal de la Empresa

La Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu se ligará a todas las disposiciones tributarias del Ministerio de Relaciones laborales, que rigen en el Ecuador.

7.6. Estados Financieros proyectados

7.6.1. Balance General

Tabla 49 Balance General

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos						
Activos Corrientes						
Caja y Bancos	32,363.96	-860.71	33,205.77	58,966.71	88,221.88	119,883.63
Activos Fijos						
Muebles y Enseres	4,850.00	4,850.00	4,850.00	4,850.00	4,850.00	4,850.00
Equipo de Computo	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00
Equipos	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Depreciación Acumulada	-	-1,831.58	-3,663.15	-5,494.73	-7,326.30	-9,157.88
Total Activos	42,113.96	7,057.72	39,292.62	63,221.98	90,645.58	120,475.76
Pasivos						
Pasivos Corrientes						
Préstamo Bancario	29,479.77	24,696.02	19,411.41	13,573.50	7,124.36	-
Intereses por pagar	-	-	-	-	-	-
Beneficios Sociales por Pagar	-	-	5,627.93	6,505.21	7,439.05	8,239.84
Participación a Trabajadores por pagar	-	-	7,972.90	9,215.72	10,538.65	11,673.10
Impuestos por Pagar	-	-	-	-	-	-
Total Pasivos	29,479.77	24,696.02	33,012.23	29,294.44	25,102.07	19,912.94
Patrimonio						
Capital de Trabajo	-	-	-	-	-	-
Utilidades Retenidas	-	-30,272.49	-6,353.80	21,293.36	52,909.32	87,928.63
Total Patrimonio	-	-30,272.49	-6,353.80	21,293.36	52,909.32	87,928.63
Total Pasivo y Patrimonio	29,479.77	-5,576.47	26,658.43	50,587.79	78,011.39	107,841.57
Diferencia	12,634.19	12,634.19	12,634.19	12,634.19	12,634.19	12,634.19
	-	-	-	-	-0.00	-
	-	-	-	-	0.00	-0.00

7.6.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 50 Ingresos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Subscripción Anual		53,750.00	63,135.00	64,395.00	65,700.00	74,450.00
Entradas a Torneos		9,750.00	9,945.00	10,145.00	10,350.00	10,555.00
Aporte del Gobierno (POA)			60,000.00	65,000.00	70,000.00	75,000.00
Auspiciantes		10,500.00	15,500.00	19,000.00	20,000.00	20,000.00
Uniforme BJJ		6,850.00	7,000.00	7,150.00	7,300.00	7,450.00
Total Ingresos		80,850.00	155,580.00	165,690.00	173,350.00	187,455.00
Costos						
Costo Uniforme Bjj + Carnets		5,856.25	5,974.01	6,093.41	6,215.76	6,339.83

Tabla 51 Gastos administrativos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Administrativos					
Sueldos y Salarios	43,728.00	44,914.64	46,133.48	47,385.39	48,671.28
Beneficios Sociales	12,880.14	16,972.59	17,433.22	17,904.86	18,452.80
Honorarios Profesionales - Pago al contador	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Mantenimiento y Reparaciones de equipos de computo	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Alquiler de oficina	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Alquiler de centro de alto rendimiento	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Servicios Basicos (agua, luz, telefonía, internet)	2,940.00	2,940.00	2,940.00	2,940.00	2,940.00
Depreciaciones Propiedad, planta y equipo	1,831.58	1,831.58	1,831.58	1,831.58	1,831.58
Otros gastos - Suministros	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Promocion y Publicidad (Marketing)	9,600.00	9,792.00	9,987.84	10,187.60	10,391.35
Gasto por evento	3,670.00	3,670.00	3,670.00	3,670.00	3,670.00
Total Gastos Administrativos	90,289.71	95,760.80	97,636.11	99,559.42	101,597.01

Tabla 52 Beneficios de selección

Otros Gastos - Beneficios selección (Diciembre)	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Pasaje	3,500.00	4,000.00	5,000.00	5,000.00	7,000.00
Estadía (3 Noches 4 Días)	5,600.00	6,400.00	8,000.00	8,000.00	11,200.00
Alimentación (3 al día)	1,120.00	1,280.00	1,120.00	1,120.00	2,240.00
Movilización (Alquiler x 4 días)	300.00	500.00	500.00	500.00	700.00
Uniforme	250.00	280.00	340.00	340.00	460.00
Inscripción torneo	1,120.00	1,280.00	1,600.00	1,600.00	2,240.00
Gastos de Inversión Inicial	3,328.00				
Total Otros Gastos	3,328.00	11,890.00	13,740.00	16,560.00	23,840.00
Utilidad Bruta	-3,328.00	-32,185.96	35,105.19	39,400.47	45,014.81
Participación a trabajadores	-	-	5,265.78	5,910.07	6,752.22
Utilidad Antes de Impuestos	-3,328.00	-32,185.96	29,839.41	33,490.40	38,262.59
Impuestos			7,459.85	8,372.60	9,565.65
Utilidad después de impuestos	-3,328.00	-32,185.96	22,379.56	25,117.80	31,669.83

7.6.2.1. Flujo de Caja Proyectado

Tabla 53 Flujo de caja proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad antes de Impuesto a la renta		-30,261.70	37,580.13	43,491.24	49,794.22	55,227.67
(+) Gastos en depreciación		1,831.58	1,831.58	1,831.58	1,831.58	1,831.58
(-) Pago participación a trabajadores		-	-	-5,637.02	-6,523.69	-7,469.13
(-) Pago de Impuestos		-	-	-7,985.78	-9,241.89	-10,581.27
Flujo Anual		-28,430.13	39,411.71	31,700.01	35,860.22	39,008.84
Flujo Acumulado		-28,430.13	10,981.58	42,681.59	78,541.82	117,550.65
PayBack del Flujo	-42,113.96	-70,544.09	-31,132.38	567.63	36,427.85	75,436.69

7.6.2.1.1. Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

La Federación utilizará como indicadores los siguientes: TMAR, VAR, TIR y PAYBACK.

7.6.2.1.1.1. TMAR

Se desarrolló el método CAPM para determinar la tasa de inversión del accionista, y se tomó en cuenta la tasa libre de riesgo, beta, rendimiento del mercado, riesgo país, y luego analizarlo junto a la inversión de accionistas y préstamo bancario.

Tabla 54 Método CAPM

Método CAPM	
Tasa libre de riesgo	1.89%
Beta	0.98
Rendimiento del mercado	15%
Riesgo país	7.42%
Tasa del Accionista	14.74%

Tabla 55 Tasa Banco

Tasa del Banco	
Tasa de Préstamo	11.23%
Participación a trabajadores	15.00%
Tasa antes de impuestos	9.55%
Impuestos	25.00%
Tasa del Préstamo (Patrocinador especial)	7.16%

Tabla 56 TMAR del proyecto

TMAR del Proyecto	Valor	% Peso	% Tasa	Total
Préstamo bancario (Patrocinador especial)	29,479.77	70%	7%	5.01%
Inversionista 1 (Presidente)	6,317.09	15%	14.74%	2.21%
Inversionista 2 (Vice Presidente)	6,317.09	15%	14.74%	2.21%
TMAR del Proyecto				9.43%

7.6.2.1.1.2. VAN

“Es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto.” (Enrique Santa Cruz, 2017).

El valor actual del proyecto de investigación asciende a un resultado de 16,639.63, determinándose como viable.

7.6.2.1.1.3. TIR

La interna de retorno es la FEJJ es del 18%,

7.6.2.1.1.4. PAYBACK

Entre el inicio del año tres y al final del año cuatro se muestra el tiempo en el que se recuperará la inversión inicial, es decir que el payback es de un 3,14 que se lo representa a un periodo de 3 años y 2 meses.

Tabla 57 Payback de Flujo

PayBack del Flujo	-42,113.96	-70,544.09	-31,132.38	567.63	36,427.85	75,436.69
-------------------	------------	------------	------------	--------	-----------	-----------

7.7. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

El análisis de sensibilidad multivariable se lo realizara en base al aporte del gobierno, si el mismo aporta con menos o más de lo esperado.

Comparando los tres escenarios, negativo, neutro y positivo se puede observar que en relación a una diferencia de aporte de \$20000 del POA el cambio es notorio.

Tabla 58 Escenarios de van y tir

Escenario	Negativo	Neutro	Positivo
VAN	-23,278.71	17,849.81	58,978.33
TIR	-1%	20%	37%

Tabla 59 Aporte del POA

Aporte de POA	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Negativo	40,000.00	45,000.00	50,000.00	55,000.00
Neutro	60,000.00	65,000.00	70,000.00	75,000.00
Positivo	80,000.00	85,000.00	90,000.00	95,000.00

7.8. Razones Financieras

7.8.1. Liquidez

Razón corriente/Liquidez

Tabla 60 Liquidez

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ratios de Liquidez					
Índice de Liquidez	-0.03	1.01	2.01	3.50	6.02

7.8.2. Gestión

Tabla 61 Gestión

	Ratios de Gestión				
Rotación de Activos	11.24	3.93	2.60	1.90	1.55

7.8.3. Endeudamiento

Tabla 62 Endeudamiento

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ratio de Endeudamiento	3.14	1.59	0.75	0.40	0.23

7.8.4. Rentabilidad

Tabla 63 Rentabilidad

Ratios de Rentabilidad					
ROS	-37.43%	15.40%	16.73%	18.31%	18.78%
ROI	-467.49%	51.44%	35.37%	27.69%	22.87%
ROA	-467.49%	32.80%	22.55%	17.65%	14.58%
ROE	100.00%	-380.01%	129.43%	59.71%	39.84%

7.9. Conclusión del Estudio Financiero

Luego de realizar el análisis del estudio financiero se definieron las siguientes conclusiones:

Se puede definir que la inversión inicial es de 42,113.96 y se considera que es baja en referencia a activos fijos, sin embargo, el capital de trabajo será alto para que así la FEJJ pueda mantenerse en el primer año, ya que los ingresos altos serán a partir del segundo año por parte del apoyo del POA.

En relación al flujo de caja se puede observar que el van es de 16,639.63 lo cual es viable, y la TIR con un 18% que siendo la TMAR menor con un 9,43% significa que el negocio es rentable.

En cuanto al margen de rentabilidad, en el primer año es negativo debido a que los egresos son mayores a los ingresos y a su vez por no contar con el apoyo económico del POA. Sin embargo, a partir del segundo año el margen de rentabilidad es positivo con un 51.44% de ROI.

El índice de liquidez se muestra en crecimiento con el paso de los años, es decir que existe el manejo de afectivo en manos de la federación y se podría hacer alguna inversión extra si es que es necesaria.

A partir del segundo año, la Federación contará con el POA (plan operativo anual) de \$60,000.00, presupuesto que es basado en los objetivos presentados por la FEJJ al gobierno.

El van reflejado es de \$16,639.63, no es muy alto, debido a que el organismo invierte todos los años en aumentos de cupos para seleccionados nacionales que viajaran a competencias internacionales.

El proyecto de la Federación muestra utilidades que serán reinvertidas en el organismo por lo que es una entidad sin fines de lucro, pero se debe resaltar que se manejaran roles administrativos con sueldos y salarios para todo el personal involucrado en la misma.

CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA

8. Plan de contingencia

El plan de contingencia de la FEJJ está desarrollado con la finalidad poder prevenir y corregir posibles inconvenientes o accidentes que sucedan en la empresa y transcurso de torneos.

8.1.Principales riesgos

El organismo ha detectado como posibles riesgos los siguientes:

- Riesgos de accidente de competidores: Debido a que el Jiu-Jitsu es un deporte de contacto, existen probabilidades de que los deportistas sufran de lesiones, golpes y traumas en los torneos.
- Riesgos Operativos: Fallas en el sistema, lo cual generaría un problema para el registro de afiliación de los deportistas.
- Desconfianza de afiliados: Si la entidad no guarda confidencialidad de los datos personales de los federados.
- Servicio deficiente de la página web: Si la plataforma de la federación muestra demoras de respuesta al trámite de afiliación de los clientes.
- Demora en entrega de carnet: Debido al excesivo tiempo de espera para entregar el carnet al federado, podría causar molestias.
- Catástrofes naturales: manifestación de algún acontecimiento de catástrofe natural como terremotos e inundaciones que perjudiquen a la infraestructura de la FEJJ.
- Ausencia del presidente: Que el presidente de la federación se muestre ausente en las horas laborales por motivos de enfermedad o accidente, y que esta acción cause molestia en cualquier cliente.

8.2.Monitoreo y control del riesgo

Con el fin de prevenir todos los riesgos inherentes a las actividades de la organización, se ha establecido un sistema de monitoreo y control de riesgo, a través del cual se recopilará y analizará información dentro de un período de terminado de tiempo, a fin de implementar acciones correctivas y preventivas según corresponda.

8.3. Acciones Correctivas

- La FEJJ contará con un plan de contingencia con el fin de poder solucionar y prevenir cualquier anomalía que se presente en la entidad deportiva. Las acciones correctivas a realizar son:
- Contar con personal médico que atienda a los deportistas que sufran alguna lesión o golpe traumático en la competencia.
- Realizar mantenimiento constante de la página web y a los equipos.
- Mostrar confidencialidad con los datos personales de los afiliados.
- Responder de manera rápida y eficiente frente a cualquier inquietud del cliente, por medio de capacitaciones de atención al cliente.
- Cumplir con la entrega del carnet en la fecha estimada, estableciendo fechas estimadas para mantener el orden.
- Colocar señaléticas de salida y extintores en caso de emergencia.
- Realizar charla para saber actuar frente a catástrofes naturales.
- Capacitar a todo el personal con el fin de que puedan brindar la atención adecuada a los clientes.

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

9. Conclusiones

- La FEJJ permitirá que se solucione un punto de dolor, que es la falta de reconocimiento e incentivos económicos a los deportistas destacados de Jiu-Jitsu, implementado una federación del deporte que brindara apoyo a los atletas para que puedan vivir de la profesionalización del deporte.
- El organismo brindara un servicio social que tiene como objetivo la masificación del deporte a nivel nacional, es decir que todas las utilidades serán reinvertidas en la misma con el fin de que cada año se pueda incrementar la cantidad al número de seleccionados nacionales.
- A pesar de que la federación será sin fines de lucro, ofrecerá roles de trabajo administrativos para el desarrollo de la misma, donde habrá cargos con sueldos y salarios laborales.
- En el análisis PEST político se evidencia que el ministerio sectorial incita por medio de artículos la creación de Federaciones Ecuatorianas por deporte, que son aquellas que planifican, dirigen y ejecutan a nivel nacional el deporte que tienen a cargo, con el fin de impulsar el desarrollo a la práctica del deporte en la cultura del país, formando una selección nacional de alto rendimiento que puedan representar al Ecuador en competencias internacionales
- En el análisis PEST social se observa la tendencia del cuidado de salud y actividad física a nivel nacional, donde en lo político coincide con la secretaria del deporte que tiene como objetivo estimular la práctica del deporte para asegurar la salud de los ciudadanos.
- La implementación de una federación deportiva servirá de ayuda para los atletas que busquen aplicar a becas universitarias por méritos deportivos.
- Considerando el apoyo de la Secretaría Nacional del Deporte a las federaciones para que sus deportistas puedan obtener beneficios económicos, se concluye que la creación de la FEJJ podría tener aceptación por las entidades gubernamentales competentes.
- El 88,71% de los 310 encuestados respondieron que se afiliarán a la federación.

- El 68,71 de los encuestados mencionaron que estarían dispuestos a pagar \$40 por la membresía anual.
- La estrategia del servicio será la diferenciación, la misma que será reconocida como el primer y único organismo ecuatoriano que formará selecciones nacionales del deporte, que representarán al país en torneos internacionales, brindando beneficios que ninguna otra organización ha otorgado.
- La propuesta no posee competidores directos por lo que solo puede existir a cargo una federación por deporte.

CAPÍTULO 10

RECOMENDACIONES

10. Recomendaciones

Para la implementación de la propuesta se desarrollarán las siguientes recomendaciones:

- Ejecutar una estrategia de Marketing agresiva con el fin de llegar a ser reconocidos por todos los medios posibles.
- Incrementar los beneficios de la federación para lograr captar más clientes.
- Realizar seguimiento a los afiliados de la federación para con el objetivo de conocer si se encuentran satisfechos con el servicio recibido.
- Mantener las redes sociales activas o actualizadas para tener a todos los clientes informados.
- Aliarse a federaciones internacionales del deporte para seguir fomentándolo a nivel mundial.
- Mantener la página web funcionando de manera eficiente con el fin de que los deportistas puedan afiliarse de la manera correcta.

CAPÍTULO 11



REFERENCIAS

11. Referencias

Bibliografía

- J. A. Pastor . (2014). *http://www.japastor.com*. Obtenido de <http://www.japastor.com>: <http://www.japastor.com/Documentos/Marketing/El%20ciclo%20de%20vida%20del%20producto.pdf>
- (2010). Obtenido de Ley del Deporte, Educación Física y Recreación: <https://www.deporte.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Ley-del-Deporte.pdf>
- Banco Mundial. (2018). Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Bitar. (2018). *www.eluniverso.com*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/guayaquil/2018/05/24/nota/6774260/jiu-jitsu-es-arte-marcial-que-esta-moda>
- conexionesan. (2016). *esan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/el-ciclo-de-vida-organizacional-de-una-empresa/>
- Constiución del Ecuador. (2008). https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf
- Creative Research System. (2019). *surveysystem.com*. Obtenido de [surveysystem.com: https://www.surveysystem.com/](https://www.surveysystem.com/)
- David Morales. (Noviembre de 2018). <https://ultimahoraec.com>. Obtenido de <https://ultimahoraec.com/centro-deportivo-social-de-mma-ayudara-a-mas-de-3000-ninos-en-la-isla-trinitaria/>
- El Deporte en Cifras. (2012). http://aplicativos.deporte.gob.ec/Observatorio/images/Deporte%20en%20Cifras/DEPORTE_EN_CIFRAS%202012.pdf. Obtenido de

http://aplicativos.deporte.gob.ec/Observatorio/images/Deporte%20en%20Cifras/DEPORTE_EN_CIFRAS%202012.pdf

El Deporte en Cifras. (2012). *www.deporte.gob.ec*. Obtenido de http://aplicativos.deporte.gob.ec/Observatorio/images/Deporte%20en%20Cifras/DEPORTE_EN_CIFRAS%202012.pdf

Enciclopedia Económica . (2017). <https://enciclopediaeconomica.com>. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com>:
<https://enciclopediaeconomica.com/proceso-productivo/>

Enrique Santa Cruz. (24 de Enero de 2017). <https://www.esan.edu.pe>. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe>:
<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>

eu. (2016). *eu*. Obtenido de rep: link

FEJ ECUADOR. (2018). <https://www.fejecuador.com/>. Obtenido de <https://www.fejecuador.com/>

Gavilanes, Paola. (Julio de 2016). *www.elcomercio.com*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/tendencias/ejercicio-actividadfisica-estadisticas-ecuador-americalatina.html>

IECE. (2014). <https://www.fomentoacademico.gob.ec>. Obtenido de https://www.fomentoacademico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/INFORME-DE-RENDICI%C3%93N-DE-CUENTAS-2014__.pdf

INEC. (2011). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de Ecuador en Cifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-estratificacion-del-nivel-socioeconomico/>

INEC. (2017). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2017/Tics%202017_270718.pdf

- Inec Ecuador en Cifras. (2006). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Estudios/Estudios_Socio-demograficos/CostumPracticasDeportivas.pdf
- Javier Ibañez. (25 de junio de 2019). *www.elnuevosiglo.com.co*. Obtenido de www.elnuevosiglo.com.co: <https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/5-2018-tendencias-en-uso-de-tecnologia-en-empresas>
- Ley de Compañías. (1999). *Ley de Compañías*. Obtenido de Ley de Compañías: https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
- Ley del Deporte. (febrero de 2015). *https://www.deporte.gob.ec*. Obtenido de <https://www.deporte.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Ley-del-Deporte.pdf>
- Ley del Deporte, Educación Física y Recreación*. (2010). Obtenido de <https://www.deporte.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Ley-del-Deporte.pdf>
- Manuel Quizhpe. (03 de mayo de 2016). *www.elcomercio.com*. Obtenido de www.elcomercio.com: <https://www.elcomercio.com/deportes/deportes-artesmarciales-jiujitsu-sebastianguevara-campeon.html>
- Martin Herrera. (2010). *El Universo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/2010/11/17/1/1442/enrique-crespo-rinde-antena.html>
- Mercadotecnia. (septiembre de 2006). *El ciclo de vida del producto*. Obtenido de <http://brd.unid.edu.mx/recursos/Mercadotecnia/MM03/Lecturas%20principales/1.%20El%20ciclo%20de%20vida%20del%20producto.pdf>
- Naciones Unidas. (2009). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. New York: Naciones Unidas. Obtenido de https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm_4rev3_1s.pdf

- Oscar Martínez. (19 de Septiembre de 2018). *https://ultimhoraec.com*. Obtenido de <https://ultimhoraec.com/centro-deportivo-social-de-mma-ayudara-a-mas-de-3000-ninos-en-la-isla-trinitaria/>
- Secretaria Del Deporte. (2018). *www.deporte.gob.ec*. Obtenido de www.deporte.gob.ec: <https://www.deporte.gob.ec/plan-de-alto-rendimiento-cuenta-con-304-deportistas/>
- SENAE . (2014). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec>: <https://www.aduana.gob.ec/files/main/adjudica/quito/2014/Requerimiento/SENAE-DDQ-2014-2578-PV.pdf>
- Tamayo. (2007). *www.eumed.net/*. Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/eal/metodologia_cuantitativa.html
- UAEJFF. (2018). *https://uaejjf.com*. Obtenido de <https://uaejjf.com/en/Pages/UAEJFF.aspx>
- Xiomara Ruiz Ballén. (julio de 2012). *http://www.odontologia.unal.edu.co*. Obtenido de <http://www.odontologia.unal.edu.co>: http://www.odontologia.unal.edu.co/docs/claustros-colegiaturas_2013-2015/Guia_Analisis_PEST.pdf

CAPÍTULO 12



ANEXOS

12. Anexos

FORMULARIO UTILIZADO PARA LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- **GÉNERO**

- a) Hombre
- b) Mujer

- **EDAD**

- a) De 13-18 años
- b) De 19-25 años
- c) De 26-35 años
- d) De 35 en adelante

- **¿Actualmente practica el deporte de Jiu-Jitsu?**

- a) Si
- b) No

- **1. ¿Con qué frecuencia entrena?**

- a) De 1 a 3 veces por semana
- b) De 4 a 5 veces por semana
- c) De 6 a 7 veces por semana

- **¿En qué centro de entrenamiento (academia) realiza Jiu-Jitsu?**

- a) Alliance Alfa
- b) Alliance Urdesa
- c) Alliance Urdenor
- d) Alliance Bjj Bros
- e) otros

- **¿Has competido en un torneo de Jiu-Jitsu?**

- a) si
- b) no

Si su respuesta es sí responda la siguiente pregunta

• **¿Con qué frecuencia compite en torneos de Jiu-Jitsu?**

- a) 1 a 2 veces al año
- b) 3 a 4 veces al año
- c) 5 veces en adelante

• **¿En qué tipos de torneos de Jiu-Jitsu ha participado? Puede escoger varias opciones**

- a) Abierto de Guayaquil
- b) Guayaquil Homeclassic
- c) Shoyoroll Cup
- d) otros

• **¿Cuáles son los beneficios que ha recibido? Puede escoger varios**

- a) Premios en efectivo
- b) Medallas
- c) Productos relacionados con el deporte
- d) Formación de Selección nacional
- e) Ninguno

• **Cuál es su nivel de satisfacción con los beneficios / servicios otorgados por los torneos en los que ha participado? Dónde: 1 significa nada satisfecho y 5 muy satisfecho. Encerrar en un círculo**

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4
- e) 5

• **Si existiera la posibilidad de que se creara una federación de Jiu-Jitsu, la cual otorgue todos los beneficios que no entregan los torneos tradicionales, tales como formación de selección nacional con todos los gastos pagados ¿Cuál es la posibilidad de que se afilie? Donde 1 es nada probable y 5 muy probable**

CAPÍTULO 13

MATERIAL COMPLEMENTARIO

13. Material Complementario

SOLICITUD DE CARNET

FEJJ SOLICITUD DE CARNET Y AFILIACIÓN 2019 (MENOR DE EDAD)	
Nombres y apellidos del atleta:	
Dirección:	
Ciudad:	Provincia:
Teléfonos:	Cinta:
Fecha de nacimiento:	
Correo electrónico:	
Nombre del profesor (Cinta Negra):	
Club / Academia:	
Yo _____ (representante legal del atleta) con cédula de ciudadanía número _____ por medio del presente, realizo la solicitud de carnet de la Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu (FEJJ) para mi representado. En caso de que mi representado sea seleccionado, autorizo a que se someta a una evaluación médica previo al evento internacional. Declaro que conozco y comprendo que los medios de comunicación y otras personas serán espectadores de campeonatos y que mi representado puede ser grabado o mostrado de otra manera a audiencias de todo el mundo. Por este medio otorgo mi consentimiento para que se muestre su imagen, se publique, comente y/o se reporte total o parcialmente, sin compensación alguna a nuestro favor. Declaro que mi representado goza buena salud y no participará bajo la influencia de drogas o medicamentos sujetos a fiscalización o sancionados como esteroides por autoridades competentes nacionales o extranjeras. Declaro que la FEJJ no se responsabiliza en caso de lesiones o muerte dentro de sus propios eventos. Finalmente, certifico que soy el/la representante legal del atleta, y declaro por ausencia temporal o definitiva de padre/madre, que tengo el poder suficiente para realizar la presente solicitud. Suscribo la presente solicitud bajo mi entera liberalidad y en pleno goce de mis facultades para obligarme y obligar a mi representado. Además, declaro que he leído y comprendido todas las disposiciones de este comunicado.	
FIRMA DE REPRESENTANTE LEGAL:	
FIRMA DEL PROFESOR CINTA NEGRA:	

Figura 38 Formulario de Afiliación



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Giler Proaño, Daniel Adrián**, con C.C: #0923811798 autor del trabajo de titulación: **Propuesta para la creación de la primera Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil**, previo a la obtención del título de **Ingeniería en Desarrollo de Negocios Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

Una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **09 de septiembre del 2019**

f. _____

Nombre: **Giler Proaño, Daniel Adrián**

C.C: **0923811798**



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Propuesta para la creación de la primera Federación Ecuatoriana de Jiu-Jitsu en la ciudad de Guayaquil.		
AUTOR(ES)	Daniel Adrián, Giler Proaño		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ayzaga Castro, Gabriela Verónica		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Emprendimiento		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniería en Desarrollo de Negocios Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	9 de septiembre del 2019	No. DE PÁGINAS:	136
ÁREAS TEMÁTICAS:	Marketing, Contabilidad, Metodología de la investigación		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Modelo de negocios, federación, Jiu-Jitsu , Innovación		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El presente trabajo de titulación, tiene como propuesta para la creación de la primera Federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu en ciudad de Guayaquil. Propuesta el cual se planteó después de haber hecho los respectivos trabajos investigativos, donde se determinaron objetivos a seguir en la elaboración de la presente propuesta de titulación.</p> <p>La presente propuesta tiene como objetivo determinar los beneficios que una Federación ecuatoriana de Jiu-Jitsu otorgará a los deportistas de esta disciplina en la ciudad de Guayaquil. Al mismo tiempo contribuir con la generación de plazas de trabajo y cumplir con los objetivos estratégicos del Plan Nacional de Desarrollo Toda Una Vida.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono:+593 981511237	E-mail: danielgilerp@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Lcda. Zumba Córdova, Rosa Margarita MSc.		
	Teléfono: +593- 994131446		
	E-mail: mr_zumba@yahoo.com		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			