



NEGOCIOS INTERNACIONALES ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Plan de negocios previo a la obtención del título de Licenciado en Negocios Internacionales y Licenciado en Administración de Empresas

Autores:

Yolanda Marley Corrales García
David Adrián Muñoz Mejía
Paulina Kahory Santana Roca

Tutor:

Mgtr. Fabricio Alfonso Vasco
Mora

**Estaciones recreativas de dinosaurios móviles y
merchandising temático en los centros comerciales más
importantes de Guayaquil**

Declaración Expresa

Nosotros, YOLANDA MARLEY CORRALES GARCÍA, PAULINA KAHORY SANTANA ROCA Y DAVID ADRIÁN MUÑOZ MEJÍA en calidad de autores del trabajo de investigación titulado ESTACIONES RECREATIVAS DE DINOSAURIOS MÓVILES Y MERCHANDISING TEMÁTICO EN LOS CENTROS COMERCIALES MÁS IMPORTANTES DE GUAYAQUIL, autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador - UIDE para hacer uso del contenido de la presente obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos de uso de este trabajo corresponden a la Universidad Internacional del Ecuador. La responsabilidad legal del contenido del documento corresponde exclusivamente al autor.

Yolanda Marley Corrales García

CI: 1104149677

Paulina Kahory Santana Roca

CI: 0927751180

David Adrián Muñoz Mejía

CI: 0982238941

Certificación: Autoría del Trabajo de Titulación

Nosotros, YOLANDA MARLEY CORRALES GARCÍA, PAULINA KAHORY SANTANA ROCA Y DAVID ADRIÁN MUÑOZ MEJÍA, declaramos bajo juramento que el trabajo de titulación titulado ESTACIONES RECREATIVAS DE DINOSAURIOS MÓVILES Y MERCHANDISING TEMÁTICO EN LOS CENTROS COMERCIALES MÁS IMPORTANTES DE GUAYAQUIL, es de nuestra autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Yolanda Marley Corrales García

CI: 1104149677

Paulina Kahory Santana Roca

CI: 0927751180

David Adrián Muñoz Mejía

CI: 0982238941

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

Gustavo Vega, PhD.

Rector

Ramiro Canelos, PhD.

Vicerrector Académico

Patricio Torres, PhD.

Decano Facultad de Ciencias Administrativas

MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

María Auxiliadora Guerrero, PhD.

Directora Académica

Cristina Plúa Muñoz, MBA.

Coordinadora carrera Negocios Internacionales

Viviana Medina Vergara, MBA.

Coordinadora carrera Administración de Empresas

Tania Palacios Sarmiento, MGS.

Coordinadora carrera Marketing

Dedicatoria

Dedico esta tesis principalmente a mi mamá Yolanda, por su amor incondicional, su apoyo constante y su ejemplo de lucha y superación. Gracias por enseñarme a nunca rendirme, a seguir mis sueños y a ser la mejor versión de mí misma.

A mi hermana Verónica, por su amor, su apoyo y su amistad. Gracias por estar siempre presente, por recordarme que siempre puedo hacerlo y por ser mi mejor amiga.

A mi gran amor, Hernán, gracias por estar siempre a mi lado, alentándome y haciéndome sentir amada. Tu amor y tu apoyo me han dado la fuerza para seguir adelante.

A mi hermano José Francisco, que ya no está con nosotros, pero es y será siempre mi mayor ejemplo de vida, y fortaleza.

Y a mis amigos de AET, en especial Raúl y Álvaro quienes siempre me dieron su apoyo y colaboración durante el desarrollo de esta tesis. Su ayuda ha sido invaluable para el éxito de este trabajo.

Marley Corrales García

Dedico mi tesis principalmente a Dios, por darme las fuerzas, la sabiduría y el dinero para poder pagarme la carrera y también por demostrarle a todos los que me conocen que el que persevera, alcanza.

A mi hermano mayor quien siempre estuvo acompañándome desde antes de ingresar a la universidad, el cual me estuvo guiando para poder conseguir una beca y que la misma me sirva para ampliar mis conocimientos en el ámbito laboral.

A mis abuelos, quienes siempre tuvieron confianza en mí, que siempre me recordaban que yo podía lograrlo y que sería la profesional que tanto anhelaban, en especial a mi abuelo que ya no está con nosotros, pero que siempre lo recordaré por ver mucho potencial en mí, por formarme en aptitudes y a realizar las cosas con amor y racionalidad.

A mis padres quienes estuvieron impulsándome a seguir estudiando, a darme el espacio y tiempo para lograrlo y a mi tío quien siempre me dio la mano cuando necesitaba consejos y apoyo.

Kahory Santana

Dedico esta tesis a mi abuelita Natividad, por su amor incondicional, su apoyo

constante. Gracias por enseñarme el valor de la familia, la importancia de la educación y por todo el amor.

David Muñoz

Agradecimiento

Este es un momento verdaderamente especial en el que nos reunimos para reflexionar sobre el camino recorrido, para rendir homenaje a aquellos que han contribuido a forjar este proceso y para vislumbrar el futuro que nos aguarda.

Agradecemos profundamente a nuestro tutor, Fabricio Vasco, por su guía y apoyo incondicional. Su dedicación, paciencia y sabiduría han sido fundamentales para el éxito de este proyecto.

También agradecemos a la Universidad Internacional del Ecuador por brindarnos la oportunidad de realizar este trabajo de investigación. Su compromiso con la educación y la investigación nos ha inspirado a seguir aprendiendo y creciendo.

Nos agradecemos y aplaudimos a nosotros mismos, por ser visionarios con la audacia sólida y un sueño claro en mente, alcanzar nuestro éxito.

Tabla de contenido

Resumen	11
Abstract	12
Introducción	13
Capítulo I.....	14
Antecedentes del problema	14
Planteamiento del problema	15
Formulación del problema.	15
Sistematización del problema.....	16
Objetivo general	16
Objetivos específicos.....	16
Justificación de la investigación.....	16
Justificación teórica.....	17
Justificación práctica	17
Justificación metodológica	17
Delimitación	18
Capítulo II	19
Antecedentes teóricos.....	19
Marco teórico	20
Planes de negocio	20
Transformación de los centros comerciales en espacios de experiencia.....	21
Evolución de los centros comerciales en América Latina.....	21
Experiencia del cliente y estrategias de experiencia en centros comerciales.....	22
Estaciones recreativas de dinosaurios móviles y merchandising temático	23
Importancia del merchandising Temático en la experiencia del consumidor.	23
Marco contextual.....	24
Marco legal.....	24
Constitución de la empresa	25
Permisos y licencias	25
Regulaciones ambientales	25
Derechos de autor y propiedad intelectual	25
Capítulo III	26
Metodología	26
Tipo de investigación	26
Enfoque de la investigación	26
Diseño de la investigación.....	26
Población y/o muestra.....	27
Muestra.....	27
Estructuración del instrumento de recopilación de información.....	27
Preguntas de la encuesta.....	28
Definición de los métodos de procesamiento de información	29

Resultados de la información recabada	30
Análisis de los resultados	39
Capítulo IV	42
Propuesta	42
Descripción de los bienes y/o servicios a producir, comercializar, distribuir, exportar, importar, proyecto interno (en función de empresa existente o proyecto).	42
Producto	42
Características del producto	42
Materiales:	42
Accesorios:	43
Operación:	43
Naturaleza del Negocio: Diagnóstico y/o Cadena de Valor, según sea el caso:.....	43
Personas Jurídicas: empresa formalmente constituida (Micro, Pequeña, Mediana, Gran empresa), Personas Naturales: Empresa Unipersonal, y empresas informales que van a ser formalizadas, y emprendimientos.....	44
Detalle de Misión, Visión, Valores de la empresa, Estructura Organizacional.....	45
Misión.....	45
Visión	45
Valores de la empresa.....	46
Estructura organizacional	46
Análisis situacional (externo e interno) del proyecto o negocio utilizando herramientas pertinentes (en función de empresa existente o proyecto).	47
Análisis de Mercadotecnia: las 4P como mínimo (en función de empresa existente o proyecto).....	49
Análisis Técnico, Tecnológico y Operativo del proyecto: materias primas y materiales, proveedores de suministros, métodos y tecnologías, infraestructuras	51
Certificaciones necesarias nacionales e internacionales	60
Certificados nacionales	60
Certificados internacionales	60
Equipamiento, riesgos críticos (ambientales) y planes de contingencias.....	60
Talento humano necesario para el proyecto	62
Recursos técnicos	63
Personal para ejecución de montaje	63
Procedimientos previos al montaje.....	63
Procedimientos del montaje (18:00 hr a 04:00 del día siguiente)	64
Recursos Financieros, Capital (en función de empresa existente o proyecto).	66
Análisis costo – volumen	66
Amortización.....	74
Estados financieros.....	79
Análisis financiero.....	82
Payback	83
Punto de equilibrio	84

Sensibilidad	85
Cronograma de ejecución del proyecto	87
Conclusiones	90
Recomendaciones.....	91
Referencias bibliográficas	93
Anexos.....	96

Índice de tablas

Tabla 1. Estadísticas descriptivas sobre el género de los encuestados	30
Tabla 2: Estadísticas descriptivas de la edad de los encuestados	31
Tabla 3: Estadísticas descriptivas sobre el número de hijos de cada encuestado	32
Tabla 4: Estadística descriptiva sobre la zona de residencia de los encuestados.....	33
Tabla 5: Perspectiva de aceptación del consumidor sobre la implementación del servicio	34
Tabla 6: Preferencia de la ubicación del servicio en función a la perspectiva de los consumidores	35
Tabla 7: Valor agregado del servicio: perspectiva única e imperdible de entretenimiento.	36
Tabla 8: Perspectiva del precio demandado por el consumidor	37
Tabla 9: Frecuencia de uso de servicio en función a la perspectiva del consumidor	38
Tabla 10: Método de instalación dinosaurio 4 patas.....	51
Tabla 11: Instalación y restauración de arte	54
Tabla 12: Instalación mecánica.....	56
Tabla 13: Instalación de cola	56
Tabla 14: Izado de dinosaurios	56
Tabla 15: Estructura de costos de los servicios de entrada al parque	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 16: Inversiones en activos fijos en el proyecto y su valor de uso ..	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 17: Nómina de colaboradores en los servicios del proyecto de forma anual.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 18: Estructura de costos de los souvenirs con temáticas del parque...	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 19: Venta programada de souvenir durante 5 años.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 20: Detalle de capital de trabajo	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 21: Detalle de inversiones requeridas en el proyecto sujetas a financiamiento....	¡Error!

Marcador no definido.

Tabla 22: Estructura de financiamiento del proyecto **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 23: Amortización del financiamiento externo del proyecto..... **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 24: Estado de resultados **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 25: Proyección de flujo de caja durante un horizonte de planificación de cinco años **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 26: Proyección de balance general durante un horizonte de planificación de cinco años **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 27: Análisis financiero del proyecto **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 28: Tiempo de recuperación de la inversión en montos **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 29: Cálculo de punto de equilibrio..... **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 30: Análisis de sensibilidad del modelo de negocios **¡Error! Marcador no definido.**

Índice de figuras

Figura 1: Estadísticas descriptivas sobre el género de los encuestados 30

Figura 2: Estadísticas descriptivas de la edad de los encuestados. 31

Figura 3: Estadísticas descriptivas sobre el número de hijos de cada encuestado 32

Figura 4: Estadística descriptiva sobre la zona de residencia de los encuestados. 33

Figura 5: Perspectiva de aceptación del consumidor sobre la implementación del servicio. .. 34

Figura 6: Preferencia de la ubicación del servicio en función a la perspectiva de los consumidores 35

Figura 7: Valor agregado del servicio: perspectiva única e imperdible de entretenimiento.... 36

Figura 8: Perspectiva del precio demandado por el consumidor 37

Figura 9: Frecuencia de uso de servicio en función a la perspectiva del consumidor. 38

Figura 10: Características demográficas del consumidor 39

Figura 11: Características del servicio demandadas por el consumidor 40

Figura 12: Cadena de valor 43

Figura 13: Business Model Canva 44

Figura 14: Buyer persona..... 44

Figura 15: Estructura organizacional 46

Figura 16: Croquis 46

Figura 17: Cronograma de ejecución del proyecto **¡Error! Marcador no definido.**

Índice de anexos

Anexos 1: Proyección de sueldos de personal durante los años 2, 3, 4 y 5	96
Anexos 2: Proyección de ingresos de la demanda por número de niños atendidos.....	97
Anexos 3: Proyección de distribución de merch durante los cinco años del proyecto.	97

Resumen

El presente trabajo de investigación plantea como objetivo general diseñar un plan de negocios de estaciones recreativas y merchandising temático de dinosaurios en los centros comerciales más importantes de Guayaquil. En contexto la experiencia en parques temáticos en la urbe porteña es limitada y más aún si requiere la interacción directa con los usuarios, sumando a ello la inseguridad que se ha percibido en diferentes zonas de la ciudad, siendo argumentos válidos que han ubicado a la oferta de entretenimiento basado en la valoración de la experiencia en centros comercial como un nicho de mercado potencial para nuevas ideas de negocio. Para evidenciar la existencia de una demanda potencial se aplicó un enfoque descriptivo cuantitativo a través de un cuestionario a 352 personas como muestra de una base de 10.000 individuos que acuden a centros comerciales, los datos se analizaron a través de un enfoque inductivo y deductivo a fin de evidenciar la viabilidad de la propuesta. Finalmente se pudo concluir la existencia de un nicho de mercado de 7903 personas que podrían frecuentar el servicio con una tendencia de visita quincenal con características de género femenino de edades comprendidas entre 31 a 40 años, que en promedio tienen un hijo a su cargo y que residen en el norte de la urbe porteña, desde el punto de vista financiero para los inversionistas, la operatividad de las actividades permiten generar un rendimiento máximo de 20,72% a cinco años con una inversión requerida de \$ 41.043,85 dólares apalancada en un 60% que garantiza el retorno de la inversión en cinco años proyectados con un riesgo de cobertura del 17,00% por factores externos propios de la economía ecuatoriana.

Palabras clave: dinosaurio, parque temático, centros comerciales, espacios de entretenimiento, animales animatrónicos

Abstract

The general objective of this research is to design a business plan for recreational stations and dinosaur-themed merchandising in the most important shopping malls of Guayaquil. In context, the experience in theme parks in the city of Guayaquil is limited and even more if it requires direct interaction with users, adding to this the insecurity that has been perceived in different areas of the city, being valid arguments that have placed the entertainment offer based on the valuation of the experience in shopping malls as a potential market niche for new business ideas. To evidence the existence of a potential demand, a quantitative descriptive approach was applied through a questionnaire to 352 people as a sample of a base of 10,000 individuals who go to shopping malls, the data were analyzed through an inductive and deductive approach in order to evidence the feasibility of the proposal. Finally, it was possible to conclude the existence of a market niche of 7903 people who could frequent the service with a tendency to visit every two weeks, with female characteristics and between 31 and 40 years of age, The financially viable activities allow investors to generate a maximum yield of 20.72% over five years with a required investment of US\$41,043.85, leveraged at 60%, which guarantees a return on investment over five years with a coverage risk of 17.00% due to external factors inherent to the Ecuadorian economy.

Keywords: dinosaur, theme park, shopping centers, entertainment spaces, animatronic animals

Introducción

Aunque ya venía prefigurando como una tendencia mundial en el año 2019, en el tiempo post pandémico se acentúa la tendencia del comercio electrónico como una forma preponderante a la hora de adquirir objetos de consumo. Esto ha llevado a una redefinición de los centros comerciales, malls o shoppings, que han evolucionado de ser simples puntos de venta a convertirse en auténticos centros de experiencia, que abarcan dimensiones recreativas, comerciales y gastronómicas. En este contexto, la experiencia recreativa se ha convertido en un factor esencial para la competitividad y liderazgo de los centros comerciales en su mercado. La demanda de alternativas recreativas ha dejado de ser un complemento y se ha vuelto un elemento fundamental para atraer y retener a los visitantes.

Dentro del campo recreativo, encontramos al menos tres categorías de productos que pueden enriquecer la oferta de un centro comercial. Estos incluyen juegos electrónicos para niños, exposiciones artísticas temporales como Van Gogh vivo o Bodies cuerpos humanos reales que suelen durar de 30 a 60 días, y experiencias recreativas de consumo instantáneo. En este último grupo, se encuentra la instalación de DinoRides acompañada de merchandising temático, un producto que genera un consumo espontáneo con una motivación de compra que suele surgir en el momento y que generalmente no se planifica con antelación. Además, está dirigido a un público diverso y transversal que comparte un conjunto común de características o intereses.

En el contexto ecuatoriano, donde existe un mercado amplio y en crecimiento, y donde no hay competidores directos en las principales ciudades del país, se vislumbra un potencial para que este producto o servicio sea un éxito comercial. No obstante, es importante destacar que estas afirmaciones se basan en una observación inicial y que la investigación que se llevará a cabo tiene como objetivo principal explorar y validar este potencial, así como identificar las oportunidades y limitaciones que puedan surgir en el mercado local. En el transcurso de este estudio, se detallará el método empleado en nuestra investigación y se discutirán las limitaciones inherentes al trabajo. Además, se buscará sustentar nuestras afirmaciones sobre el mercado ecuatoriano en datos concretos y literatura relevante, con el fin de garantizar un enfoque riguroso en la evaluación de la viabilidad de esta propuesta de negocio en el contexto local.

Capítulo I

Antecedentes del problema

Los antecedentes del problema se fundamentan en la percepción de la comunidad ecuatoriana sobre la falta de atracciones y lugares de entretenimiento, lo que ha generado un impacto negativo en su calidad de vida. Según los estudios presentados a continuación, varios miembros de la comunidad sienten la necesidad de contar con opciones recreativas que les permitan escapar de la monotonía del trabajo y la rutina diaria.

Como Bosmediano (2020) destaca, la recreación no solo es vista como una vía para aliviar el cansancio y la fatiga, sino también como una herramienta clave para abordar diversas problemáticas, como el estrés, la obesidad, la depresión y el sedentarismo. Además, se reconoce que la recreación contribuye al desarrollo personal, comunitario y social, ya que fomenta la autonomía, la competencia, la expresión personal y la interacción social.

En este contexto, las actividades físicas se convierten en una expresión importante de la recreación en la comunidad, ya que estimulan el crecimiento y la transformación personal de manera positiva. Un enfoque de ocio orientado al desarrollo humano busca satisfacer las necesidades fundamentales de las personas, promoviendo su autonomía y fomentando la expresión personal en un entorno social.

La recreación se concibe como una experiencia integral que impacta en el desarrollo físico, emocional, intelectual, social y cultural de los individuos y las comunidades. La diversidad de actividades recreativas disponibles durante el tiempo de ocio, como la pesca, el canto, el baile y los juegos, refleja la multiplicidad de intereses individuales. La recreación busca tanto la individuación como la socialización, contribuyendo a enriquecer la vida de las personas (Hernández, 2019).

Según González (2019), la falta de actividades recreacionales también afecta a los niños, repercutiendo en su desarrollo intelectual y social. Las actividades de ocio, incluyendo los juegos y el entretenimiento, desempeñan un papel fundamental en la enseñanza y el aprendizaje en el sector educativo de América Latina.

Planteamiento del problema

En los últimos años, los centros comerciales en Ecuador y en toda América Latina han experimentado una transformación significativa en respuesta a dos fuerzas clave: la creciente competencia del comercio en línea y el aumento de los niveles de inseguridad en la región, especialmente en Ecuador (López, 2020).

Estos factores han dado lugar a cambios profundos en la percepción y el uso de los centros comerciales por parte de la comunidad. Ya no se ven simplemente como lugares para realizar compras, sino como espacios multifacéticos que ofrecen una combinación única de oportunidades de compra y recreación. La seguridad que brindan los centros comerciales se ha vuelto fundamental, especialmente para las familias con niños, que buscan entornos seguros para disfrutar de actividades recreativas y gastronomía.

Existe una diversidad en las necesidades que presentan los consumidores al momento de acudir a un centro comercial, dado que la parte económica es un factor importante al momento de realizar una actividad en ciertos casos a algunos les es permitido ir a un restaurante mientras que otros compran un helado; a otros, el ir a una tienda de juguetes grande o adquirir un juguete en una isla eso es lo que pasa al momento de concurrir a un espacio como Mr. Joy o una recreación express. Incluso aquellos que ya han realizado un gasto de mayor escala como en Mr. Joy, la juguetería o el menú completo, pueden querer comprar un helado, una recreación express o un pequeño juguete en un día distinto.

Es por lo cual la propuesta de este nuevo concepto recreativo en base a productos o servicios satisface la necesidad de los consumidores de encontrar opciones de entretenimiento y compra que se adapten a su presupuesto y preferencias.

Formulación del problema.

¿Cuál es la intención de compra y la percepción de potenciales clientes respecto a la propuesta de estaciones recreativas de dinosaurios móviles y merchandising temático en los centros comerciales más importantes de Guayaquil?

Sistematización del problema

¿Cuál es la percepción de los potenciales clientes sobre la oferta actual de entretenimiento en los centros comerciales de Ecuador, y cuáles son sus expectativas en términos de experiencias recreativas y de compra?

¿Cuál es el nivel de conciencia y conocimiento de los consumidores acerca de la propuesta de estaciones recreativas de dinosaurios móviles y merchandising temático en los centros comerciales de Guayaquil y otras ciudades importantes de Ecuador?

¿Cuáles son las preferencias de entretenimiento u ocio y el presupuesto destinado para ello de posibles consumidores?

Objetivo general

Diseñar un plan de negocios de estaciones recreativas y merchandising temático de dinosaurios en los centros comerciales más importantes de Guayaquil.

Objetivos específicos

Evaluar cuál es la percepción de la comunidad guayaquileña frente a este tipo de actividad lúdica.

Identificar si existe una demanda para este tipo de actividades recreativas en centros comerciales de Guayaquil.

Demostrar la viabilidad del estudio a través de un análisis económico financiero que compare los beneficios con el riesgo de inversión en la colocación de capitales en el Ecuador.

Justificación de la investigación

Al investigar y desarrollar el tema de investigación se identificará oportunidades de mercado dado que permite comprender si existe una demanda significativa referente a los consumidores a este tipo de experiencias temáticas en centros comerciales, identificando si existe público dispuesto a participar y adquirir productos alusivos a dinosaurios.

Es así como se podría identificar posibles alianzas estratégicas o colaboraciones con proveedores de artículos temáticos, profesionales de la industria del entretenimiento o incluso con los propios centros comerciales investigando sobre el tema ya que estas alianzas pueden ayudar a mejorar el producto y ampliar el mercado.

Además, se podrá conocer las preferencias, intereses y comportamientos del público objetivo en relación con los dinosaurios y las actividades de ocio a través de la investigación. Esto permitirá crear una propuesta convincente que se adapte a los

requisitos de los clientes potenciales.

Para determinar la viabilidad del plan de negocios en base a lo antes expuesto, se considerarán ciertos aspectos:

Justificación teórica

La justificación teórica de esta investigación se basa en la evolución de las preferencias de los consumidores en los últimos años. Si bien la construcción de centros comerciales ha experimentado un auge significativo, esto no solo se debe a la necesidad de adquirir productos, sino también a la búsqueda de experiencias más atractivas y divertidas durante el proceso de compra y recreación. En este contexto, la incorporación de estaciones recreativas, como las que proponemos en este estudio, se ha convertido en una estrategia efectiva para aumentar la visibilidad y la atracción de visitantes a estos centros comerciales.

Sin embargo, es importante destacar que existe una escasez notable de literatura académica que aborde en detalle los beneficios de estas estaciones recreativas. La mayoría de los estudios se han centrado en analizar cómo impactan estos elementos en el comportamiento del consumidor, pero no han profundizado en comprender en qué medida estas experiencias recreativas influyen en la percepción y las intenciones de compra de la comunidad.

Justificación práctica

Los hallazgos de esta investigación pueden arrojar luz sobre los beneficios comunitarios y sociales que se derivan de la implementación de estaciones recreativas de dinosaurios móviles y merchandising temático en centros comerciales. Si se demuestra que este tipo de entretenimiento contribuye al bienestar y la satisfacción de la comunidad, podría motivar a los centros comerciales a invertir más en este segmento de entretenimiento.

Además, los centros comerciales podrían utilizar los resultados como base para desarrollar estrategias de marketing más efectivas. Al comprender la percepción y las preferencias de los consumidores, podrían adaptar sus ofertas y promociones para atraer de manera más efectiva a su audiencia objetivo.

Justificación metodológica

La investigación se basa en métodos cuantitativos dado que se obtendrá información de la experiencia y percepción de potenciales clientes mediante una encuesta, esta se aplicará con

el objetivo de determinar la posible captación de la comunidad de Guayaquil.

Delimitación

La investigación se centrará en los centros comerciales ubicados en la ciudad de Guayaquil, aunque se podrían tomar en cuenta algunas referencias de otros centros comerciales importantes en otras ciudades de Ecuador para contextualizar el análisis. El período de estudio abarcará los últimos cinco años, desde el 2018 hasta el presente (2023). Esto permitirá evaluar tendencias y cambios recientes en la percepción de la comunidad y el desarrollo de las estaciones recreativas de dinosaurios móviles y merchandising temático.

Capítulo II

Antecedentes teóricos

Según Ten (1998), actualmente existen grandes parques de diversiones y temáticos. Si bien es cierto, algunos autores toman estos dos tipos como sinónimos, cabe recalcar que son dos conceptos diferentes que radican básicamente en lo mismo, pero con una caracterización diferente. Los parques de diversiones consisten básicamente en un lugar con dominio fijo, con diferentes atracciones que alberga a grandes masas. Mientras que los parques temáticos, están decorados con una temática en particular que radica básicamente en su decoración y ambientación, también alberga grandes masas.

En Ecuador, existen parques temáticos de todo tipo, adaptados a las características de cada región. Por ejemplo, en las zonas costeras abundan los parques acuáticos, mientras que en las zonas montañosas se encuentran más centros recreacionales. También hay ferias móviles que recorren todo el país, y parques lúdicos con diferentes temáticas, como los parques de diversiones o los parques infantiles.

Para generar turismo en una zona determinada, es importante elegir el concepto y la temática adecuada para el parque temático. Por ejemplo, un parque acuático sería una buena opción para una zona costera, mientras que un parque de diversiones sería más atractivo para una zona urbana. (Ministerio de Turismo, 2015).

Según la Revista Lideres (2015), En Quito, existe una empresa llamada Mr. Joy que ofrece un concepto de diversión infantil. Esta empresa ha combinado los conceptos mencionados anteriormente y los ha adaptado a la época actual para crear un lugar único.

Mr. Joy abrió su primer establecimiento en Quito, donde actualmente cuenta con cuatro. Posteriormente, la empresa expandió sus operaciones a Ambato y Guayaquil, donde abrió un establecimiento cada una.

La temática de los dinosaurios es muy amplia en cuanto a productos y subproductos relacionados con ellos. A medida que los niños van creciendo creemos que quizá el mercado decaerá, pero hay nuevos niños que se interesan en el tema de los dinosaurios y adultos que

consideran esta experiencia como única, por ello no consideraríamos que la demanda llegue a disminuir sino más bien que el público se renueva al adaptar conocimiento y diversión. Es por ello, que nuestra idea de negocio es diferente a la que actualmente está en el mercado ya que nosotros ofrecemos diversión en un espacio temático para que el consumidor viva la experiencia (Elao, 2013).

Marco teórico

Planes de negocio

Los planes de negocio según Smith (2020) son diferentes documentos estratégicos que detallan metas, estrategias y recursos necesarios para llevar a cabo una iniciativa empresarial. Según este autor existe diferentes pautas que debe llevar un plan de negocio, estas son:

Descripción del negocio:

El plan debe comenzar con una descripción detallada de la empresa, sus objetivos, misión y visión. En el caso de DinoRide, esto implicaría definir el propósito de la empresa y su propuesta de valor.

Análisis del mercado:

Es fundamental comprender el mercado en el que operará DinoRide. Se deben analizar aspectos como la demanda, la competencia, las tendencias del mercado y las oportunidades.

Estrategia de marketing:

El plan debe incluir estrategias de marketing sólidas para promocionar la experiencia DinoRide y atraer a los visitantes. Estas estrategias pueden abordar la promoción en línea, la publicidad, las alianzas estratégicas y más.

Operaciones y logística:

Se deben detallar las operaciones diarias, la logística de funcionamiento, los recursos humanos necesarios y la infraestructura requerida para la operación de DinoRide.

Análisis financiero:

El autor destaca la importancia de realizar proyecciones financieras precisas, que incluyan estimaciones de ingresos y gastos, flujo de efectivo y punto de equilibrio.

Transformación de los centros comerciales en espacios de experiencia

La transformación de los centros comerciales en espacios de experiencia es un fenómeno relevante en el mundo de los negocios y el comercio. Este enfoque se basa en la idea de que los centros comerciales ya no son simplemente lugares para comprar productos, sino que se están convirtiendo en destinos de entretenimiento y experiencias únicas para los consumidores (Gómez, 2019).

Esta transformación no solo beneficia a los consumidores, sino que también genera oportunidades de negocio. Los centros comerciales pueden aumentar sus ingresos a través de la venta de entradas para atracciones, alquiler de espacios para eventos y colaboraciones con marcas y empresas de entretenimiento. Además, al convertirse en destinos de entretenimiento, los centros comerciales pueden mejorar su posicionamiento en el mercado y su competitividad.

Una parte fundamental de esta transformación es la creación de entornos que generen emociones y conexiones con los visitantes. Los centros comerciales ya no se limitan a ofrecer una selección de tiendas, sino que buscan proporcionar entretenimiento, actividades interactivas, eventos culturales y opciones gastronómicas variadas. Estos elementos se combinan para ofrecer a los visitantes una experiencia única y atractiva que va más allá de la simple adquisición de productos. La tecnología también desempeña un papel crucial en la transformación de los centros comerciales en espacios de experiencia. La incorporación de elementos como pantallas interactivas, realidad aumentada y aplicaciones móviles personalizadas permite a los visitantes participar activamente en su experiencia y explorar los centros comerciales de nuevas formas (Castro, 2022).

Evolución de los centros comerciales en América Latina.

Según Pérez (2018) los centros comerciales en América Latina tienen sus raíces en la década de 1950, inspirados por el modelo estadounidense. Estos lugares surgieron como una alternativa a los tradicionales mercados y tiendas minoristas, ofreciendo una experiencia de compra más moderna y cómoda.

Según Aguado (2018) Los establecimientos comerciales en el área han ajustado sus prácticas a las corrientes contemporáneas, incluyendo el comercio electrónico y la preocupación por el medio ambiente. Estos han incorporado estrategias digitales para atraer a consumidores en línea y han implementado prácticas sostenibles para mejorar su impacto ambiental. Los centros comerciales no solo han tenido un impacto económico positivo al atraer inversión y crear empleos, sino que también han contribuido a la vida social y comunitaria al convertirse en lugares de encuentro para las familias y amigos. De esto parte la experiencia del cliente y las diferentes estrategias en los centros comerciales.

Según Castro (2022), la tecnología también desempeñó un papel importante en esta evolución. La digitalización y las aplicaciones móviles permitieron a los centros comerciales interactuar con sus visitantes de nuevas formas, brindando servicios personalizados, información en tiempo real y promociones exclusivas. Además, la arquitectura y el diseño de interiores se volvieron más sofisticados y centrados en el bienestar de los visitantes. Se crearon espacios abiertos, iluminación ambiental y áreas verdes para proporcionar un ambiente atractivo y relajante.

Experiencia del cliente y estrategias de experiencia en centros comerciales.

Rodríguez (2019) comenta que la experiencia del cliente se ha vuelto crucial en la industria de los centros comerciales. Los consumidores ya no buscan simplemente comprar productos, sino vivir experiencias memorables. Esto ha llevado a un cambio en el enfoque de los centros comerciales hacia la satisfacción de las necesidades emocionales de los clientes.

Los centros comerciales están trabajando en la creación de un ambiente acogedor y emocionante. Esto incluye la incorporación de una arquitectura atractiva, iluminación adecuada y áreas de descanso cómodas. La idea es que los visitantes se sientan bienvenidos y cómodos mientras exploran el centro comercial. Se destaca que la importancia de medir la satisfacción del cliente y recopilar retroalimentación. Los centros comerciales están utilizando encuestas y métricas de experiencia del cliente para identificar áreas de mejora y adaptar sus estrategias. El diseño arquitectónico y la ambientación son aspectos clave para mejorar la experiencia del cliente. Los centros comerciales se esfuerzan por crear espacios atractivos, con iluminación adecuada, áreas de descanso, áreas verdes y una disposición que facilite la navegación (Peraza,

2018).

Estaciones recreativas de dinosaurios móviles y merchandising temático

Las estaciones recreativas de dinosaurios móviles son atracciones itinerantes que recrean un entorno temático relacionado con los dinosaurios. Estas estaciones suelen incluir réplicas animatrónicas de dinosaurios que pueden moverse y emitir sonidos, lo que crea una experiencia inmersiva para los visitantes. Los niños y las familias pueden acercarse y aprender sobre la era de los dinosaurios de una manera educativa y divertida. También pueden subirse a estos dinosaurios móviles para vivir una experiencia aún más emocionante (Téllez, 2019).

Según Mantilla (2019) las estaciones recreativas de dinosaurios móviles son un ejemplo de cómo los centros comerciales han incorporado elementos de entretenimiento inmersivo. Estas estaciones presentan dinosaurios animatrónicos en movimiento que pueden cautivar a niños y adultos por igual. Los visitantes tienen la oportunidad de explorar y aprender sobre estas criaturas prehistóricas en un entorno lúdico y educativo. Esta adición no solo brinda entretenimiento, sino que también agrega un toque educativo y emocionante al centro comercial, atrayendo a familias y amantes de la ciencia por igual.

Importancia del merchandising Temático en la experiencia del consumidor.

El merchandising temático permite a los consumidores conectarse emocionalmente con la marca o el tema específico que se está promocionando. Cuando los consumidores encuentran productos relacionados con una temática que les apasiona, como los dinosaurios en este caso, experimentan una conexión emocional que los hace sentirse más atraídos por los productos y el entorno del centro comercial (Ramos, 2020)

Cuando los consumidores tienen una experiencia positiva en un centro comercial que ofrece merchandising temático, es más probable que vuelvan en el futuro. La conexión emocional y la experiencia inmersiva pueden fomentar la lealtad del cliente, lo que es fundamental en la industria minorista. El merchandising temático permite que los centros comerciales se diferencien de la competencia y creen una propuesta única de valor para los visitantes. En un mercado minorista altamente competitivo, la capacidad de ofrecer algo

diferente y emocionante es esencial para atraer y retener a los clientes (Torres, 2018).

La experiencia temática en una tienda o establecimiento puede crear una impresión duradera en los consumidores. Los compradores que disfrutan de estas experiencias pueden convertirse en clientes leales y recurrentes, lo que beneficia a los minoristas a largo plazo siendo una experiencia de compra atractiva y agradable puede llevar a un aumento en las ventas. Cuando los consumidores disfrutan de su tiempo en una tienda y se sienten conectados con la marca, es más probable que realicen compras impulsivas y que gasten más dinero (Velázquez, 2019).

Marco contextual

Se evidencia que no existe un sitio en el cual los guayaquileños se sientan cómodos, satisfechos y seguros, es por esto que ante la necesidad hemos decidido ofertar en la ciudad de Guayaquil nuestro proyecto en base a animatrónicos, fusionando un sistema innovador en diseño no aplicado antes en el país buscando que este sirva como un momento recreativo para niños y adultos, nuestro proyecto desea contrarrestar su día a día con una nueva experiencia innovadora la cual conlleva a disfrutar de una opción diferente que les permita pasar su tiempo en conjunto con sus familiares y amigos.

Este proyecto llevará a instalar este producto en Guayaquil en los centros comerciales más importantes, enfocándose en el entretenimiento para todas las edades con la temática y el merchandising que se propone a desarrollar en esta idea de negocio diseñada para que todos puedan vivir la experiencia y compartirla con los demás para así poder lograr una buena captación del público y a su vez, si llega a existir un crecimiento acelerado, podamos plantear la inclusión de este proyecto en las principales ciudades del Ecuador a corto plazo.

Marco legal

La sociedad anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el cupo hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese cupo no podrá exceder del doble del importe del capital suscrito (Art. 160 de la Ley de Compañías). Lo expresado para el aporte y transferencias de dominio de bienes tangibles e intangibles, así como aportes consistentes en inmuebles sometidos al régimen de propiedad horizontal descritos en la constitución de la compañía limitada, es válido para la constitución de la anónima.

Somos una Sociedad Anónima mercantil constituida por 3 accionistas, los mismos que son integrantes en este proyecto. La empresa tendrá como responsabilidad responderle a la Superintendencia de Compañías, al registro mercantil, SRI y entidades regulatorias tales como el Ministerio de Trabajo, Instituto de Seguridad Social y la SENAE para la importación de piezas que se requieran dentro del negocio.

Constitución de la empresa

La empresa será registrada legalmente en Ecuador siguiendo los procedimientos establecidos por la Superintendencia de Compañías. Esto incluye la elección de una estructura empresarial apropiada, como una sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, entre otras.

Permisos y licencias

Se obtendrán los permisos para operar en centros comerciales, así como licencias comerciales, de seguridad y ocupación, así como otros permisos.

Regulaciones ambientales

La empresa cumplirá con las regulaciones relacionadas al medio ambiente y la sostenibilidad

Derechos de autor y propiedad intelectual

Como se usarán diferentes logotipos e imágenes relacionadas con los dinosaurios hay que asegurarse de cumplir con las leyes de derecho de autor y marcas registradas para evitar infligir los derechos de terceros.

Capítulo III

Metodología

Tipo de investigación

Según Sampieri (2014), existen varios tipos de investigación, como la descriptiva, la explicativa, la correlacional y la exploratoria. Para el desarrollo del presente estudio, se ha optado por una investigación que combina elementos descriptivos y exploratorios, ya que se busca tanto describir propiedades, características y perfiles de las personas como explorar las necesidades y demandas de entretenimiento de la población guayaquileña. Este enfoque mixto se adaptó de manera idónea al tipo de trabajo a realizar (Sampieri, 2014).

Enfoque de la investigación

La presente investigación busca obtener datos precisos de la población objeto de estudio, los cuales, una vez recopilados, serán procesados, analizados e interpretados. Esto permitió elaborar un perfil detallado de los clientes potenciales para el proyecto y diseñar estrategias enfocadas en sus necesidades y preferencias. Para lograrlo, se utilizó un enfoque de investigación cuantitativo.

Para tal efecto se utilizó el enfoque de investigación cuantitativo, ya que permitió utilizar las técnicas de recolección y análisis de datos como mecanismos para responder preguntas relacionadas con la investigación (Gómez, 2006).

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación consiste en elaborar un plan organizado que permita encontrar respuestas a todas las preguntas que surgen a partir del problema detectado y, por ende, en este caso, se utilizó un diseño de investigación mixto. Para la recopilación de datos cuantitativos se aplicó un diseño de investigación no experimental, donde se realizó una encuesta (Cabrerero & Richart, 2013).

El análisis de un espacio recreativo debe ser multifacético para comprenderlo en su totalidad. Esto significa dividir el espacio recreativo en sus partes y analizar cada parte de forma independiente para así obtener nuevos conocimientos acerca de dicho objeto (Hurtado, 2005).

Población y/o muestra

Se tomó como población objeto de estudio a las personas que transcurren el mall del Sol en Guayaquil, según un censo semanalmente acuden diez mil personas

Muestra

Luego de determinar la población, se procedió a calcular la muestra mediante la formula

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

N: Tamaño de la población, determinada por las personas que transcurren el mall del sol en Guayaquil semanalmente (10000 personas)

Z: Este valor se calcula utilizando el nivel de confianza ($0.90 \div 2 = 0.45$) y con el resultado obtenido se busca el valor respectivo según la tabla de distribución estadística, en este caso para 0.45 el valor z es 1.65.

e: Es el máximo error permisible, cuyo porcentaje indica el grado de desviación en los resultados que se desean obtener, que para este caso se ha decidido sea el 5%.

p: Es la probabilidad de que el evento ocurra; para el cálculo se aplicará un valor de 0.50 para la proporción.

q: es la probabilidad de que el evento no ocurra ($q = 1-p$); en este caso también es 0.50

n: es el tamaño de la muestra a calcular.

Con un nivel de confianza de 90% luego de aplicar la formula nos da una muestra de 352 personas en la población de diez mil personas.

Estructuración del instrumento de recopilación de información

Preguntas para la encuesta adaptadas del cuestionario para el desarrollo propuesto por Nogueira, Ojeda, Rivera y León (2019).

Preguntas de la encuesta

1. Sexo

- Masculino
- Femenino
- Prefiero no decirlo

2. Edad

- 15-20
- 21-30
- 31-40
- 40-50
- 50-60
- 60 o más

3. ¿Cuántos hijos tienen?

- 1
- 2
- 3
- 4
- Más de 4

4. ¿En qué zona residencial vive?

- Norte
- Centro
- Sur

5. ¿Te gustaría que en Guayaquil se implemente DinoRide?

- Si
- No
- Tal vez

6. ¿En qué centro comercial te gustaría encontrarlos?

- Mall de sol
- Citymall

- Rio centro norte
 - Mall del Sur
 - El Dorado
- 7. ¿Crees que DinoRide sería una oportunidad de entretenimiento en nuestra ciudad?**
- Si
 - No
- 8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar para que usted o su hijo disfrute de esta experiencia?**
- \$1.50 - \$2.00
 - \$2.50 - \$3.00
 - Más de \$3.00
- 9. ¿Con qué frecuencia estarías dispuesto a visitarnos?**
- Quincenal
 - Mensual
 - Trimestral
 - Semestral
 - No lo visitaría

Definición de los métodos de procesamiento de información

Se utilizó un enfoque de investigación cuantitativo para obtener datos precisos y medibles de la población, lo que permitió analizar y procesar los resultados de manera efectiva. Además, se utilizó un método de investigación analítico para descomponer el objeto en sus elementos componente y obtener nuevos conocimientos. El método de investigación inductivo-deductivo se aplicó para identificar un problema, y comprobar su viabilidad. Se recopilieron datos a través de cuestionarios con preguntas cerradas, lo que permitió obtener respuestas cuantitativas de la población de Guayaquil.

Resultados de la información recabada

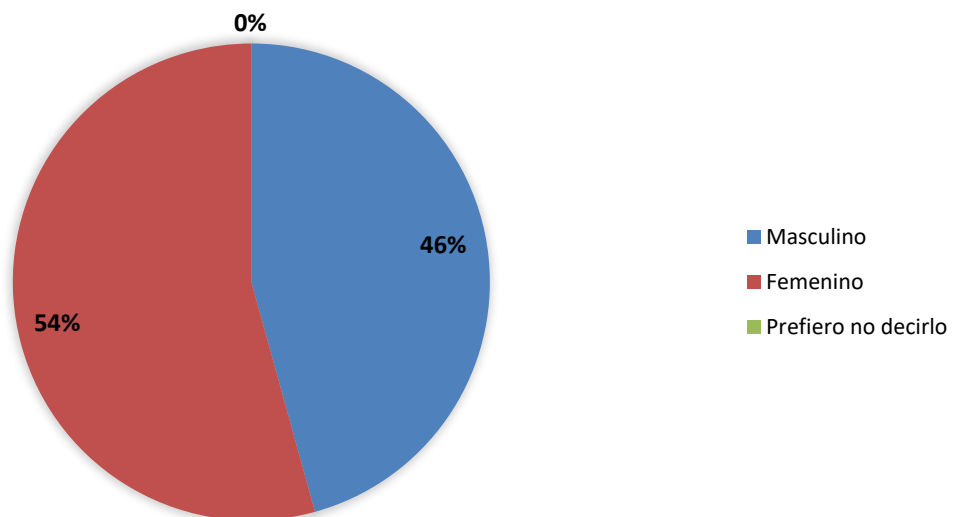
Pregunta 1. Por favor indique su género

Tabla 1. Estadísticas descriptivas sobre el género de los encuestados

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
Masculino	162	46%
Femenino	190	54%
Prefiero no decirlo	0	0%
Total	352	100%

Elaboración propia, (2023)

Figura 1: Estadísticas descriptivas sobre el género de los encuestados



Elaboración propia, (2023)

Interpretación:

En base a la descripción estadística sobre el género de los encuestados, se observa que el total de la muestra sujeta al cuestionario corresponde en un 46% al género masculino y un 54% al género femenino.

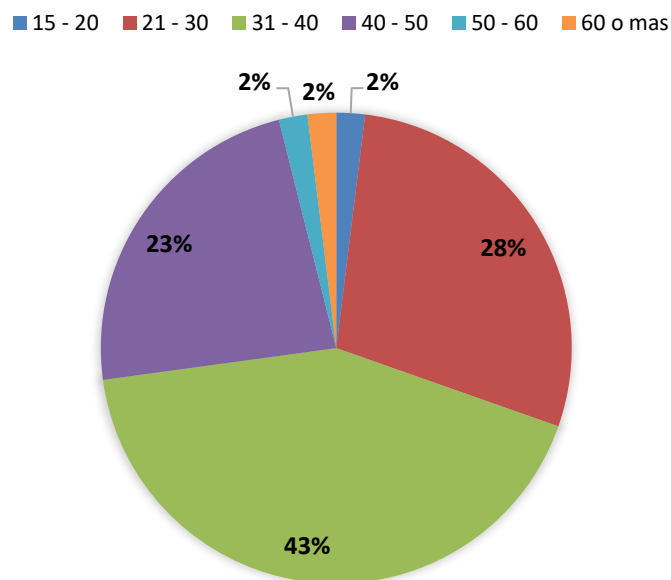
Pregunta 2. Por favor indique su edad

Tabla 2: Estadísticas descriptivas de la edad de los encuestados

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
15 a 20 años	7	2%
21 a 30 años	99	28%
31 a 40 años	151	43%
40 a 50 años	81	23%
50 a 60 años	7	2%
Más de 60 años	7	2%
Total	352	100%

Elaboración propia, (2023)

Figura 2: Estadísticas descriptivas de la edad de los encuestados.



Elaboración propia, (2023)

Interpretación:

Según la consulta sobre la edad de los encuestados, el comportamiento de la recolección de datos por medio de la encuesta fue el siguiente: un 2% están entre los 15-20 años, mientras que un 28% está entre los 21-30 años, siguiéndole un 43% de los encuestados que están entre los 31-40 años. Por otro lado, existe un 23% que está entre los 40-50 años y un 2% con 60 o más años.

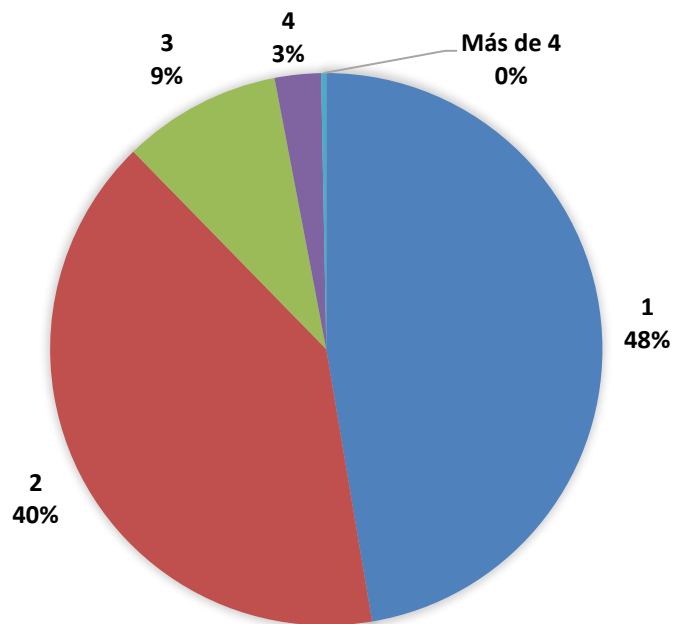
Pregunta 3. Por favor indique ¿Cuántos hijos tiene?

Tabla 3: Estadísticas descriptivas sobre el número de hijos de cada encuestado

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
1 hijo	169	48%
2 hijos	140	40%
3 hijos	32	9%
4 hijos	11	3%
Más de 4 hijos	0	0%
Total	352	100%

Elaboración propia, (2023)

Figura 3: Estadísticas descriptivas sobre el número de hijos de cada encuestado



Elaboración propia, (2023)

Interpretación:

En referencia a la tenencia de hijo de los encuestados, los resultados obtenidos a través de la recolección de información arrojaron los siguientes datos: 48% indicaron que tienen un solo hijo, mientras que un 40% indicaron tener dos hijos. Por otro lado, un 9% indicó tener tres hijos y solo un 3% cuatro hijos.

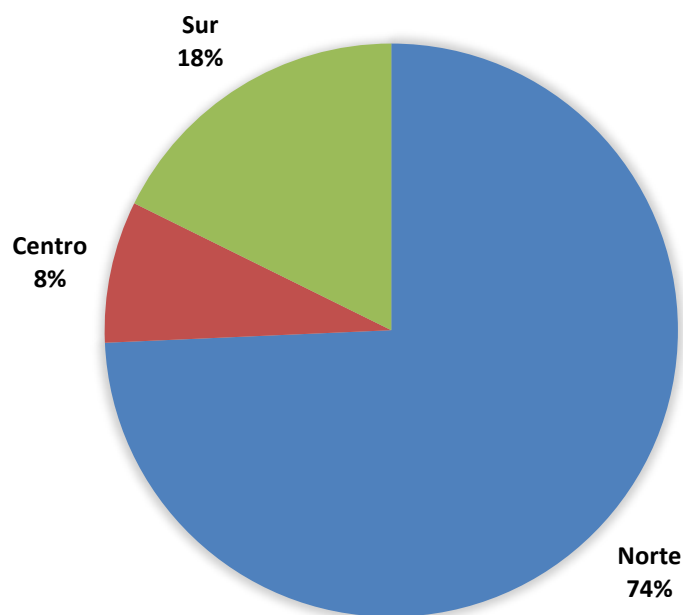
Pregunta 4. ¿En qué zona de la ciudad de Guayaquil vives?

Tabla 4: Estadística descriptiva sobre la zona de residencia de los encuestados

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
Norte	260	74%
Centro	28	8%
Sur	64	18%
Total	352	100%

Elaboración propia, (2023)

Figura 4: Estadística descriptiva sobre la zona de residencia de los encuestados.



Elaboración propia, (2023)

Interpretación:

Según los encuestados en cuanto a la consulta de su zona de residencia, el 74% indicó residir en el norte de Guayaquil, el 18% en la zona del sur y un 8% en la zona céntrica de la urbe.

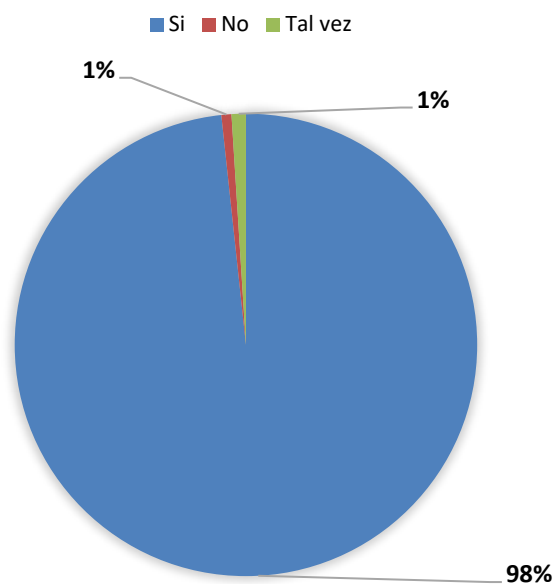
Pregunta 5. Con referencia a la naturaleza del producto ¿Está usted de acuerdo que se implemente en Guayaquil una estación recreativa con dinosaurios animatrónicos?

Tabla 5: Perspectiva de aceptación del consumidor sobre la implementación del servicio

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
Si	346	98%
No	3	1%
Tal vez	3	1%
Total	352	100%

Elaboración propia, (2023)

Figura 5: Perspectiva de aceptación del consumidor sobre la implementación del servicio.



Elaboración propia, (2023)

Interpretación.

De acuerdo con la consulta sobre la aceptación del consumidor en la implementación del servicio de recreativa de dinosaurios animatrónicos, un 98% de los consultados indicaron que están de acuerdo que se ponga en marcha este servicio de entretenimiento mientras que un 1% indicó su negativa al mismo y un 1% estuvo indeciso con esta idea de negocios.

Pregunta 6. En detalle a la ubicación del servicio ¿En qué centro comercial te gustaría

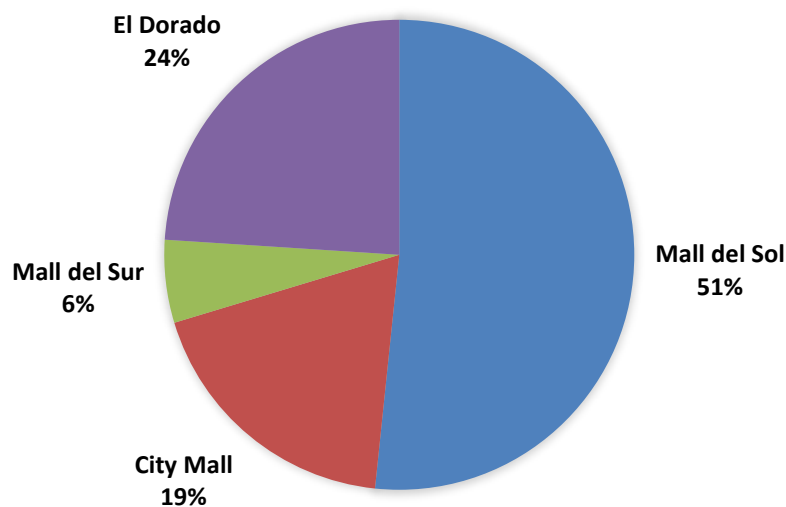
encontrar esta experiencia animatrónica?

Tabla 6: Preferencia de la ubicación del servicio en función a la perspectiva de los consumidores

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
Mall del Sol	180	51%
City Mall	67	19%
Mall del Sur	21	6%
El Dorado	84	24%
Total	352	76%

Elaboración propia, (2023)

Figura 6: Preferencia de la ubicación del servicio en función a la perspectiva de los consumidores



Elaboración propia, (2023)

Interpretación:

Con respecto a la consulta sobre la preferencia de ubicación del servicio en base a las perspectivas de los consumidores, un 51% indicó que le gustaría encontrar esta experiencia en el Centro Comercial Mall del Sol, un 24% eligió la ubicación en el Centro Comercial El Dorado, un 19% sugirió que se ubique en el Centro Comercial City Mall y finalmente un 6% afirmó su preferencia en ubicarse en el Centro Comercial Mall del Sur.

Pregunta 7: Con referencia a las características del servicio ¿Usted considera que la

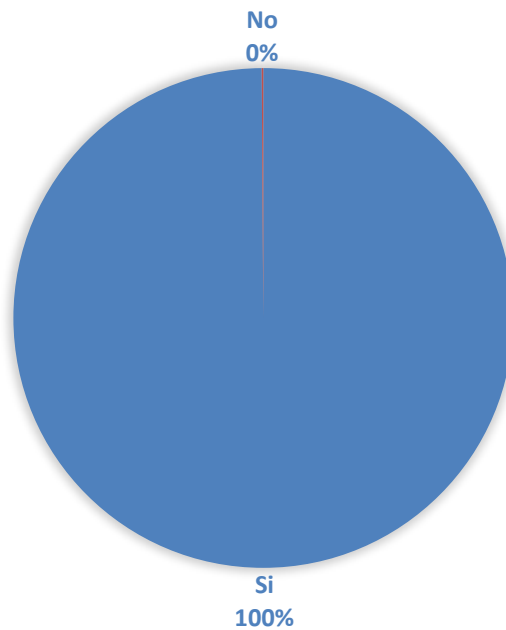
experiencia de dinosaurios animatrónicos es una oportunidad única e imperdible de entretenimiento?

Tabla 7: Valor agregado del servicio: perspectiva única e imperdible de entretenimiento.

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
Si	352	100%
No	0	0%
Total	352	100%

Elaboración propia, (2023)

Figura 7: Valor agregado del servicio: perspectiva única e imperdible de entretenimiento.



Elaboración propia, (2023)

Interpretación:

Con respecto a identificar el valor agregado del servicio y diferencial catalogándose como una experiencia única e imperdible de entretenimiento, el 100% de los encuestados está de acuerdo con esta afirmación.

Pregunta 8. Con referencia a la perspectiva del precio del servicio: ¿Cuánto estaría

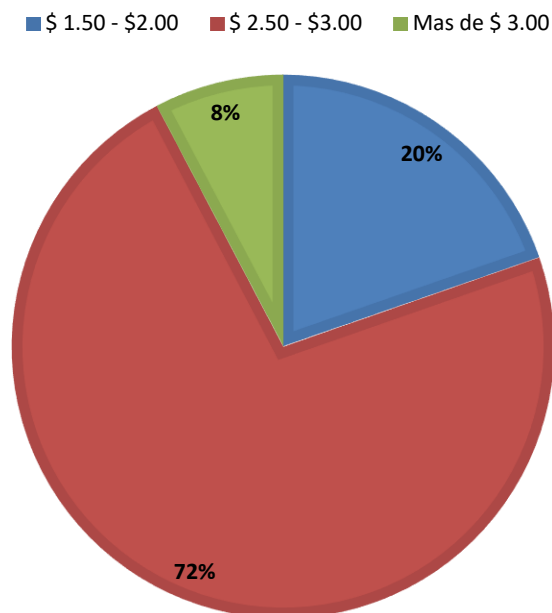
dispuesto a pagar para que usted o su hijo disfrute de esta experiencia?

Tabla 8: Perspectiva del precio demandado por el consumidor

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
\$ 1,50 a \$ 2,00	70	20%
\$ 2,50 a \$ 3,00	253	72%
Más de \$ 3,00	29	8%
Total	352	100%

Elaboración propia, (2023)

Figura 8: Perspectiva del precio demandado por el consumidor



Elaboración propia, (2023)

Interpretación

Según la consulta sobre la determinación del precio en función a la perspectiva del consumidor, el 72% indicó manejar un rango de pago entre \$ 2,50 a \$ 3,00 dólares, un 20% indicó que cancelaría por el servicio un valor entre \$ 1,50 a \$ 2,00 dólares y un 8% accedió a pagar más de \$ 3,00 dólares.

Pregunta 9. De acuerdo con la frecuencia en el uso del servicio ¿Cuántas veces usted en

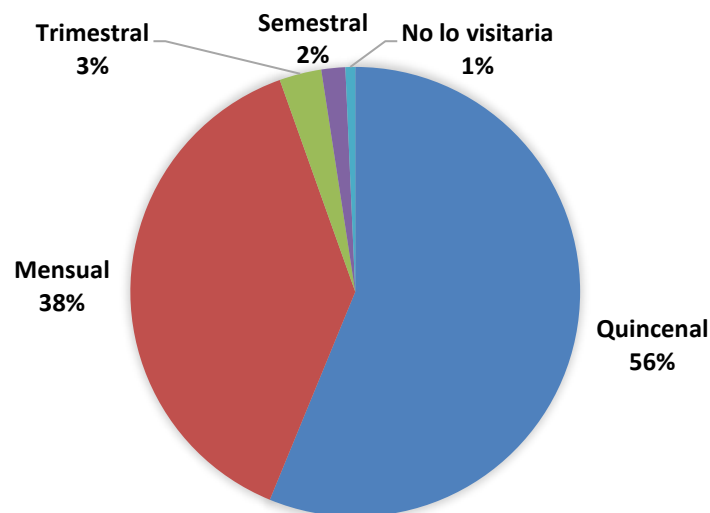
promedio calcula contratar el servicio de experiencia de dinosaurios animatrónicos?

Tabla 9: Frecuencia de uso de servicio en función a la perspectiva del consumidor

Respuestas	Encuestados	Frecuencia
Quincenal	197	56%
Mensual	134	38%
Trimestral	11	3%
Semestral	7	2%
No lo visitaría	3	1%
Total	352	100%

Elaboración propia, (2023)

Figura 9: Frecuencia de uso de servicio en función a la perspectiva del consumidor.



Elaboración propia, (2023)


Interpretación:

Con referencia a la consulta sobre el uso de servicio en función a la perspectiva del consumidor, la recolección de datos arrojó los siguientes resultados el 56% de los encuestados están dispuestos a visitar quincenalmente, mientras que un 38% está dispuesto de visitar mensualmente. Por otro lado, un 3% está dispuesto solo trimestralmente, un 2% semestral y solo un 1% no lo visitaría.

Análisis de los resultados

Una vez obtenido los resultados de las encuestas y tendencias de las preguntas consultadas se procede a determinar un perfil del consumidor que ayude a detallar modificar y ofertar las necesidades y expectativas que tiene el público en función al servicio propuesto de experiencia de dinosaurios animatrónicos. Con referencia a los rasgos descriptivos del cliente al momento de su visita al local se toman en cuenta las siguientes características:

Figura 10: Características demográficas del consumidor

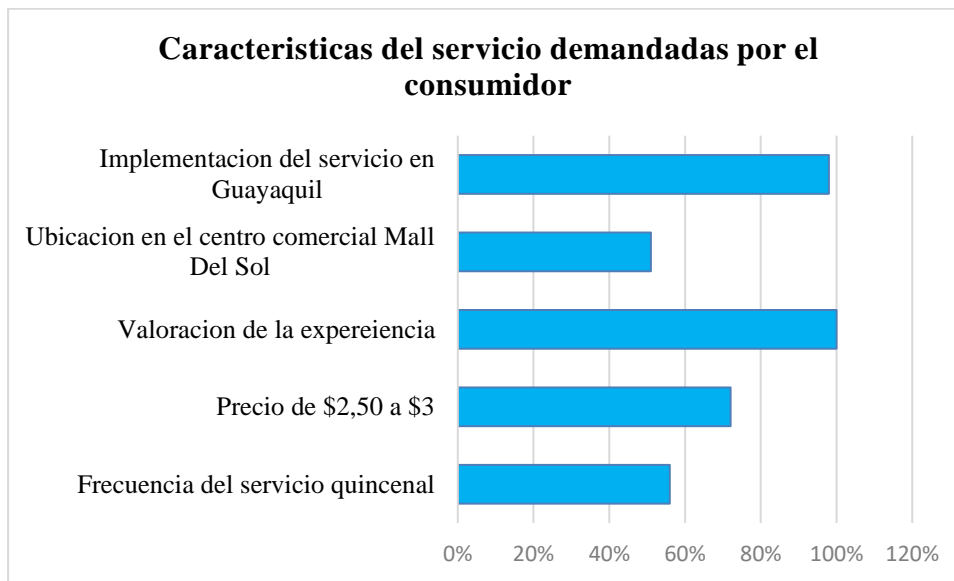
Características demográficas del consumidor	
	Género femenino (Probabilidad 54%)
	Edad 31 a 40 años (Probabilidad 43%)
	Número de hijos: 1 (Probabilidad 48%)
	Residencia: Norte de Guayaquil (Probabilidad 74%)

Elaboración propia (2023). Imagen: Google Imágenes (2023)

Según los datos observados de las encuestas, los rasgos demográficos del consumidor del servicio propuesta están representado por un género femenino con edades comprendidas entre 31 a 40 años, que tienen a su cuidado un hijo y que residen en el norte de la ciudad de Guayaquil. La interpretación de esta información puede referirse a dirigir las promociones o descuentos en canales de comunicación de preferencia consumidos por las mujeres debido a que ellas a menudo sacan a pasear a sus hijos, y que consumen información de interés entre edades de 31 a 40 años que normalmente se proyecten en anuncios situados en el norte de la urbe porteña.

En cuanto al comportamiento sobre la promoción en producto, plaza, promoción y precio, los resultados de la encuesta identificaron las siguientes necesidades que deben cubrir con característica del servicio ofertado:

Figura 11: Características del servicio demandadas por el consumidor



Elaboración propia (2023)

Según los datos observados en la encuesta, las características que el servicio debe cubrir en función a la perspectiva o demanda del consumidor son las siguientes:

En cuanto a las necesidades comprendidas a la ubicación del establecimiento, las instalaciones deben ser adecuadas para soportar una frecuencia de asistencia de sus clientes cada 15 días de forma reiterativa.

Con detalle a las características del precio, se puede ofertar un precio máximo entre los rangos de \$ 2,50 a \$ 3,00 dólares, sin embargo, en función a una posible competencia directa con entretenimiento en la zona se puede emplear un valor menor como característica atractiva.

Según la perspectiva de valor agregado, es importante que en todo momento se trate de generar aspectos que sumen experiencia en el consumidor.

Se recomienda que las instalaciones estén ubicadas en el Centro Comercial Mall del Sol por la cercanía que representa a los consumidores que se encuentran en el norte de la ciudad.

La expectativa de atractivo en cuanto a la implementación del servicio ha despertado el interés de las personas consultadas afirmando como positivo la puesta en marcha de la idea de negocios.

Frente a las características identificadas en el consumidor, del total de población calculada en el presente marco metodológico, el número de prospectos que posiblemente se conviertan en clientes de la idea de negocios es el siguiente:

Demanda potencial mensual = 10.000 personas que acuden al centro comercial x 98% que gustan de la implementación del servicio x 56% que visitan el centro comercial de forma quincenal x 72% que pagan por un servicio entre \$ 2,50 a \$ 3,00 x 2 veces que va a frecuentar el servicio.

Demanda potencial mensual = 7903 personas que podrían frecuentar el servicio en el mes.

Con esto se puede concluir que, si se cumplen las demandas establecidas por los futuros consumidores, el modelo de negocios tiene a su disposición un total de 7903 personas como nicho de mercado del cual puede valerse para posicionarse en el segmento del entretenimiento, siendo el concepto de servicio de dinosaurios animatrónicos una experiencia con alto valor agregado para generar un comportamiento de compra.

Capítulo IV

Propuesta

Descripción de los bienes y/o servicios a producir, comercializar, distribuir, exportar, importar, proyecto interno (en función de empresa existente o proyecto).

El producto principal por comercializar sería las estaciones recreativas de dinosaurios móviles y/o animatrónicos los mismos que estarán ambientados en la época Jurásica con diverso mobiliario además la isla tendrá una especie de dinosaurio el mismo que será rotado cada 6 meses, con la finalidad de que se mantenga la novedad e interés. Estos dinosaurios son diseñados para brindar una experiencia interactiva a los visitantes, dado que tienen la posibilidad de tocar, montar, observar y aprender sobre los dinosaurios a través de los guías que se encontraran en locación. Además, se ofertará productos de merchandising temáticos relacionados con los dinosaurios mismos que incluyen juguetes basados en la temática.

Producto

Estaciones recreativas ambientadas en la época jurásica con dinosaurios animatrónicos
Merchandising relacionado a dinosaurios

Características del producto

Medidas: Largo: 5.5m. Altura: 2.6m.

Movimientos:

- Boca: se abre y se cierra, sincronizado con sonidos de rugidos de dinosaurios
- Cabeza: hacia arriba y hacia abajo, de izquierda a derecha. Parpadeo de ojos.
- Movimientos de patas delanteras.
- Movimientos del cuerpo.
- Cola: bamboleante

Materiales:

Armazón metálico bien tratado, con certificado ISO. Motores eléctricos y materiales de electrónica con certificación CE estándar. La materia con la que está hecho el cuerpo es espuma de alta densidad, manualmente esculpida y con aplicación especial de 3 capas de silicio de caucho. Pintada e impermeabilizada adecuadamente para instalación exterior e interior

- Potencia: 110/220 VAC 50/60 Hz
- Consumo de energía: 400 Vatios.

Accesorios :

- Caja de control.
- Sensor infrarrojo.
- Control Remoto.
- Placa impresa de rocas artificiales con datos del dinosaurio
- Altavoz oculto en rocas artificiales

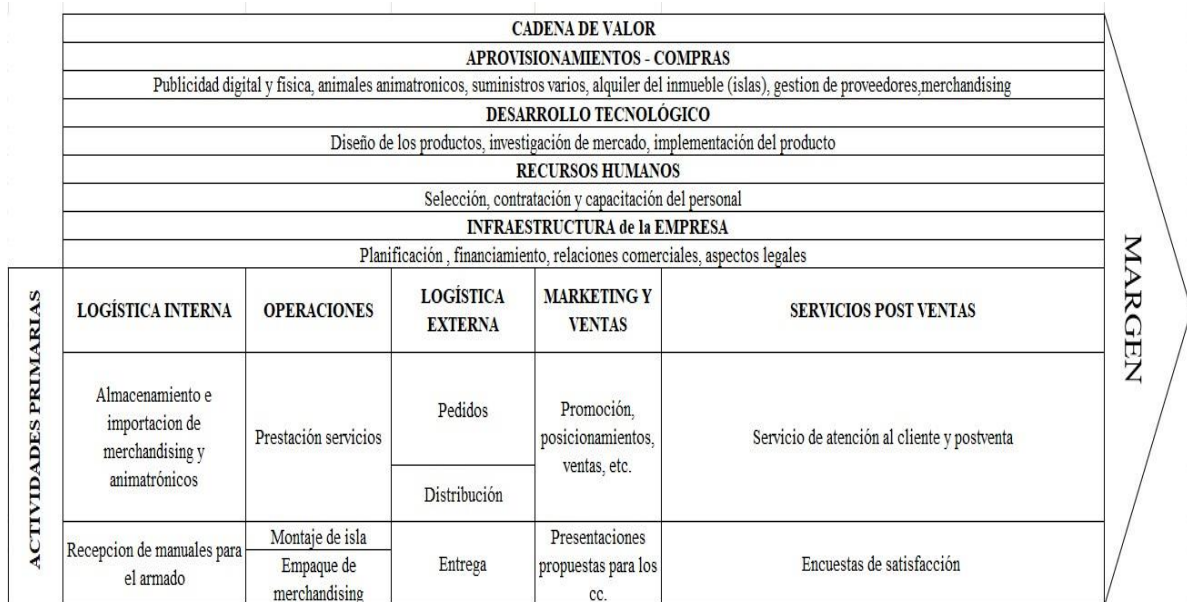
Operación :

La caja de control puede activarse en Automático configurándose para 7 horas de duración o puede ser activado utilizando el sensor de infrarrojos o del mando a distancia. El volumen puede ajustarse.

Naturaleza del Negocio: Diagnóstico y/o Cadena de Valor, según sea el caso:

Cadena de valor

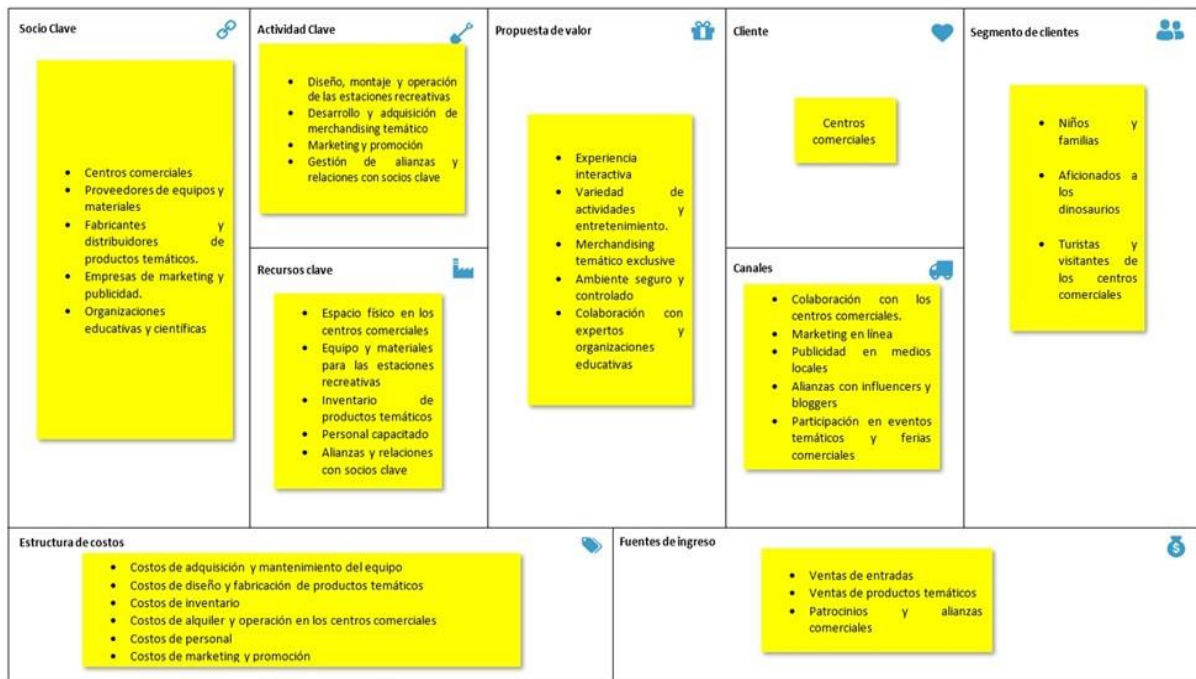
Figura 12: Cadena de valor



Autor: Crece negocios (2023)

Business Model Canva

Figura 13: Business Model Canva



Autor: Osterwalder (2013)

Buyer persona

Figura 14: Buyer persona

Perfil	Milton	Retos
Padre de familia de niño de 3 a 10 años Casado y/o unión libre Padre de dos niños		Desea poder satisfacer las demandas de sus menores a cargo obteniendo el máximo valor posible con el presupuesto disponible
Datos demográficos	Redes Sociales	Frustraciones
29 años Habitante del área metropolitana de la ciudad de Guayaquil Su ingreso es de \$650 mensuales Empleo en relación de dependencia		No poder brindarle a sus hijos lo que ellos requieran en cuanto a recreación y elementos lúdicos No encontrar alternativas recreativas con precios accesible para su familia
Hábitos	Intereses	Objetivos
Ir los fines de semana con a realizar compras en un supermercado Tiene el hábito de concurrir a centros comerciales en familia como salida recreativa, consumiendo como mínimo un helado o alimentación básica para sus menores a cargo Voluntad de satisfacer una demanda express de recreación por parte de un niño/a a cargo de manera permanente o transitoria. Si el presupuesto se lo permite compra de algún juguete relacionado a lo recreativo educativo (Dinosaurios de juguete)	Va mínimo 1 vez por bimestre al cine con sus menores a cargo Tener tiempo de ocio entre familia Fortalecer su vida familiar y escolar Ir a parque y plazas públicas mientras realizan actividades al aire libre	Creer en los ingresos para poder dar a sus hijos la mejor educación, recreación y elementos lúdicos (juguetes) Ahorrar dinero Tratar de equiparar su vida laboral y familiar Que sus hijos aprendan de forma recreativa

Nota: Buyer Persona, Autor: Cooper (1983).

Personas Jurídicas: empresa formalmente constituida (Micro, Pequeña, Mediana, Gran empresa), **Personas Naturales:** Empresa Unipersonal, y empresas informales que van a ser formalizadas, y emprendimientos.

Según el Art. 564 del Código Civil del Ecuador, se llama persona jurídica una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente.

DinoRide se constituirá formalmente como una empresa de tamaño pequeño, de acuerdo con la clasificación que rige en Ecuador. Esta empresa funcionará como una Sociedad Anónima y contará con tres accionistas, que seremos los integrantes de este proyecto. El objetivo principal de DinoRide es ofrecer una experiencia única a niños y adultos, permitiéndoles subirse al dinosaurio mecatrónico y sumergirse en un emocionante parque temático inspirado en la era jurásica. El costo de participación será de \$3.80 por persona. Nuestro horario de atención se extenderá desde las 10:00 a.m. hasta las 8:00 p.m.

DinoRide es una empresa de servicios y comercialización, por lo que poseemos un Registro Único de Contribuyentes (RUC) para emitir facturas y cumplir con las obligaciones tributarias. De acuerdo con el Artículo 56 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, nuestros servicios estarán gravados con una tasa del 12% de IVA. Como contribuyente jurídico con el RUC número 1792884345001, estaremos obligados a presentar declaraciones mensuales hasta el día 16 de cada mes y el impuesto a la renta correspondiente a nuestro periodo fiscal hasta el mes de marzo del siguiente año. Además, debido a las importaciones de materia prima que realizaremos, también deberemos cumplir con el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE).

Detalle de Misión, Visión, Valores de la empresa, Estructura Organizacional

Misión

En DinoRide, nuestra misión es ofrecer a niños y adultos una experiencia inolvidable al transportarlos a la era jurásica a través de emocionantes paseos en nuestros dinosaurios mecatrónicos. Nos esforzamos por brindar entretenimiento de alta calidad, seguridad y diversión en un ambiente temático único. Valoramos la satisfacción de nuestros clientes y buscamos crear momentos memorables para todas las edades.

Visión

Nuestra visión en DinoRide es convertirnos en el principal destino de entretenimiento y diversión temática en la ciudad de Guayaquil y expandir nuestra presencia a nivel nacional. Aspiramos a ser reconocidos por ofrecer experiencias únicas y emocionantes que inspiren la

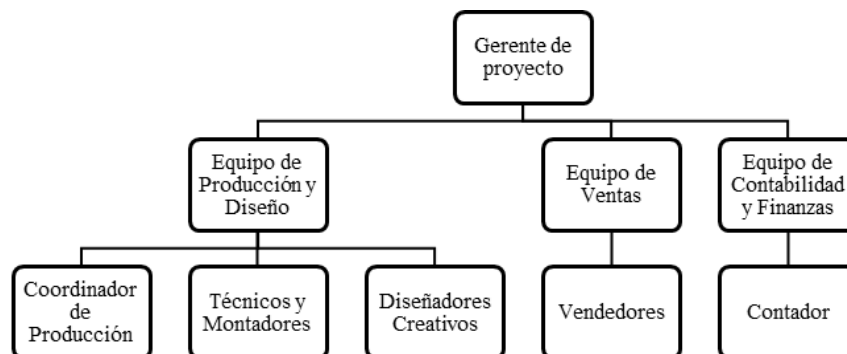
imaginación y el asombro. Buscamos innovar constantemente, promover la educación y fomentar la creación de recuerdos invaluable para todas las generaciones.

Valores de la empresa

- Confiabilidad.
- Compromiso.
- Honestidad.
- Respeto.
- Honradez.

Estructura organizacional

Figura 15: Estructura organizacional



Elaboración propia (2023)

Líneas de Producción de bienes y/o servicios (en función de empresa existente o proyecto).

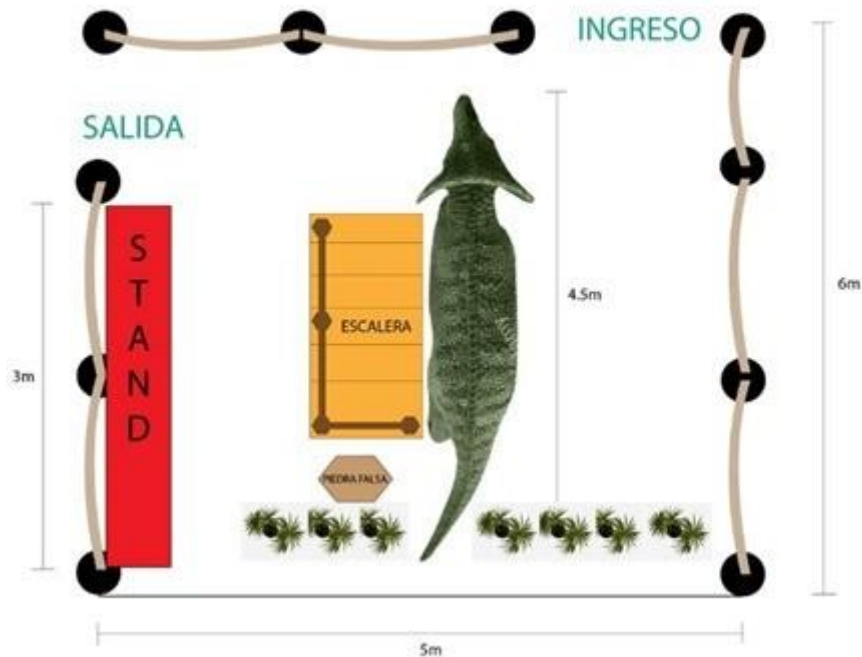
Dentro de nuestra línea de producción tenemos al DinoRide el cual ya es un producto cuya mayor parte ya viene ensamblada, faltando solo pequeñas piezas que deben unirse a él. Desde la importación, por lo cual, una vez que el muñeco nos llegue procedemos a coordinar la entrega hacia el punto donde va a estar ubicado.

Es por ello, que presentamos el croquis de cómo va a estar asignado:

Figura 16: Croquis

Elaboración propia, (2023)

CROQUIS DINO RIDE
30m²



Estará ubicado en un centro comercial de Guayaquil, tomando como referencia el Mall del Sol, siendo este uno de los centros comerciales más grandes de Guayaquil, cuenta con 160 mil metros cuadrados de construcción y con más de un millón de visitas al mes por turistas nacionales y extranjeros debido al alto alcance geográfico que tiene, ya que a sus alrededores está el aeropuerto y diferentes hoteles muy conocidos.

DinoRide estará ubicado en la planta alta del centro comercial, se optó por tener esta ubicación ya que en esta área se realizan diferentes presentaciones de eventos en días festivos y múltiples de inauguraciones además de que existen varios locales los cuales son frecuentados por nuestro público objetivo.

De acuerdo con el merchandising, como es un producto terminado debido a que es un juguete, así mismo debido a la importación una vez receiptamos el pedido procedemos a perchar en las vitrinas para crear el espacio de la experiencia completa con el DinoRide.

Análisis situacional (externo e interno) del proyecto o negocio utilizando herramientas pertinentes (en función de empresa existente o proyecto).

Análisis FODA

Fortalezas:

- Experiencia única: Es una experiencia novedosa y atractiva para los consumidores y visitantes de los centros comerciales.
- Excelente ubicación: Estar en los centros comerciales más concurridos en la ciudad, hace que tenga mayor afluencia.
- Personal capacitado: para que pueda promocionar el servicio y el merchandising de la mejor manera y pueda captar mercado.
- Demanda de entretenimiento familiar: Al existir una demanda creciente en actividades relacionadas al entretenimiento para familias y niños, respalda un potencial éxito de este tipo de oferta en un centro comercial.

Oportunidades:

- Segmento de mercado: Hay un amplio segmento de mercado interesado en la temática ofrecida con la finalidad de querer ser fidelizados como clientes.
- Sinergias con otras atracciones: Los centros comerciales cuentan con una variedad de tiendas, restaurantes y otras atracciones, lo que permite generar sinergias entre dos o más tiendas con la finalidad de generar algo a mayor escala compartiendo recursos, innovando y optimizando procesos.
- Eventos y colaboraciones: Para aumentar la visibilidad y el alcance se puede ser parte de eventos o ferias desarrollados en los centros comerciales.

Debilidades:

- Competencia: Puede existir competencia de otros centros comerciales o atracciones de entretenimiento en Guayaquil como son Mr. Joy, Happy place inclusive Juguetón y Mi juguetería sin contar la cantidad de negocios formales e informales en la ciudad, lo cual puede afectar la atracción de visitantes hacia DinoRide.
- Limitación de espacio en los centros comerciales: debido a ello, debemos adaptar nuestro servicio y merchandising a un espacio reducido.
- El precio podría parecer costoso: esto depende mucho del target que nos visite ya que por un minuto podría tener esa perspectiva.

Amenazas:

- Cambios en las preferencias del mercado: Existe un cambio continuo en las tendencias y preferencias de los consumidores frente al entretenimiento por lo cual adaptarse a la

oferta y demanda es necesario.

- Impacto de eventos externos: Existen factores externos, como la situación económica de los visitantes del centro comercial, una nueva pandemia o enfermedades por virus afectan la afluencia de visitantes al centro comercial y, por ende, la estación recreativa se ve afectada.
- Cambios políticos: Actualmente Ecuador atraviesa una campaña electoral para escoger a su nuevo presidente, el mismo que tendrá efectos negativos o positivos para ciertos ecuatorianos. Este proceso nos puede afectar debido a que puede hacer que los padres de familia cuiden aún más de sus bolsillos y eviten el gasto en actividades recreativas fuera de casa.
- Nuevas actividades recreativas: dependiendo de la atracción novedosa que realice DinoRide en la ciudad de Guayaquil, muchas personas querrán replicar la idea de negocio con productos similares.

Análisis de Mercadotecnia: las 4P como mínimo (en función de empresa existente o proyecto).

4 P'S DE MARKETING

Según Kotler (2016) Las 4 P's del marketing son un conjunto crucial de variables que las empresas emplean para planificar y ejecutar sus estrategias de marketing.

Producto

El producto principal son las estaciones recreativas con dinosaurios animatrónicos dado que ofrecen una experiencia interactiva porque los niños los podrán observar, montar y a la vez aprender sobre estos animales. Además, se oferta merchandising temático el mismo que se relaciona en juguetes de dinosaurios.

Precio

El precio de entrada para DinoRide podría establecerse en un rango de precios accesibles para el público objetivo. Por ejemplo, se podría fijar un precio de \$3.80 por persona para acceder a la estación recreativa durante un tiempo determinado.

En cuanto al merchandising temático, los precios de los productos podrían variar según el tipo de artículo. Por ejemplo, los juguetes pequeños podrían tener un precio promedio de \$20

dólares

Plaza

Dentro el centro comercial se establecerá un espacio estratégico con la finalidad de que sea un área de alto tráfico y visibilidad en este caso un lugar idóneo sería un pasillo central o una zona cercana a la entrada principal. Es así como se podría considerar la ubicación en un área que sea accesible para los consumidores generando interés, por ejemplo, cerca al área infantil de entretenimiento aprovechando el interés natural de los niños por los dinosaurios. Para este punto un acuerdo colaborativo con el mall establece una relación beneficiosa bilateral dado que se topan ítems como alquiler de la isla, decoración del espacio y la promoción conjunta de la propuesta de valor de las estaciones recreativas y el merchandising temático de dinosaurios.

Promoción

Campañas publicitarias: Anuncios en redes sociales y sitios web relevantes es el tipo de publicidad en línea que se utilizará. dado que estos destacan lo que es la experiencia única de las estaciones de DinoRide como merchandising

Promotoras y Dinosaurio Móvil: Se utilizará como recurso promotoras entregando volantes junto con una persona disfrazada de dinosaurio móvil dentro del centro comercial porque así se podría generar un aumento en el flujo de personas interesadas en la promoción.

Alianzas estratégicas: Se establecería alianzas estratégicas con otros locales del centro comercial como cines, restaurantes, tiendas con la finalidad de realizar promociones con la finalidad que se obtengan descuentos o beneficios especiales en los establecimientos aliados.

Marketing de influencers: Se podría colaborar influencers de la zona con la finalidad que se genere contenido atractivo de la isla, atrayendo a más personas.

Promoción 2x1 en horario restrictivo: La promoción será válida para que, por el precio de uno, suban dos personas a la atracción esto se podría desarrollar en días especiales y en un horario establecido con la finalidad de aumentar las ventas en los periodos en el que los días son menos concurridos.

Análisis Técnico, Tecnológico y Operativo del proyecto: materias primas y materiales, proveedores de suministros, métodos y tecnologías, infraestructuras

Proveedor principal

Empresa proveedora Gengu Dinosaurs especializada en producir dinosaurios animatrónicos de alta calidad y merchandising temático.

Información de contacto:

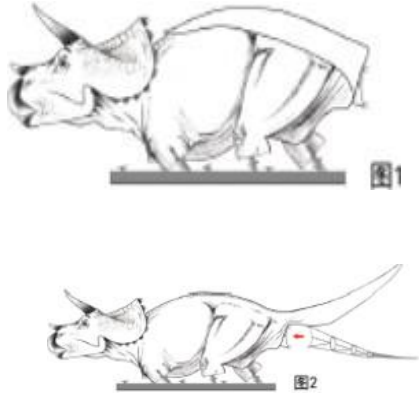


+86 813 8128018 Gengu Factory. NO. 14, jinchuan ROAD 15 National high-tech zone. Zigong shchuan CHINA.

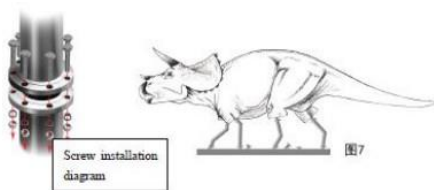
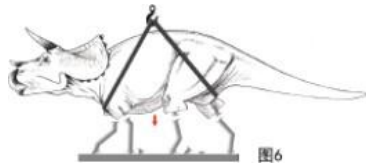
Herramientas y accesorios de instalación:

- 14 arnés (3M * 4T)
- 4 piezas U-snap-fit
- Llaves de enchufe, llave sólida y barra de extensión (la herramienta eléctrica es mejor)
- 4 tallos de palanca (la parte delantera es cónica, el diámetro es de 10 mm)
- Vicio de mandíbula paralela y alicates de nariz larga
- Destornillador de cabeza Phillips y destornillador de cabeza plana
- Un rollo de tela de goma impermeable
- Una carretilla elevadora o grúa
- (accesorio) 4 patas dinosaurio tiene 4 piezas de estructura de acero pata de dinosaurio
- 2 patas dinosaurio tiene 2 piezas de estructura de acero pata de dinosaurio.
- (accesorio) 4 patas dinosaurio tiene 4 piezas de simulación espuma pata de dinosaurio
- 2 patas dinosaurio tenía 2 piezas de simulación espuma dinosaurio pata.
- (accesorio) 1 pieza de estructura de acero cola de dinosaurio

Método de instalación dinosaurio 4 patas: Cuerpo

Tabla 10: Método de instalación dinosaurio 4 patas

Figura	Descripción
	<p>Lleva la cabeza de dinosaurio al punto de interés; deje a un lado otros accesorios.</p> <p>Asegúrese de que el dinosaurio esté orientado correctamente y que todos los accesorios estén incluidos.</p>
Instalación de cola	
	<p>Primero saque el pasador de montaje de la junta del orificio trasero.</p> <p>Asegúrese de que la cola del marco de acero esté orientada hacia la cabeza del dinosaurio, inserte el pasador de retención hacia atrás y coloque la chaveta. Sujete el resorte tensor y cubra la cola con pelo.</p>
Izado de dinosaurios	
	<p>Primero, separe las correas en dos conjuntos de conexiones (asegúrese de que las correas estén conectadas debajo del cuello del dinosaurio y envueltas alrededor del pecho delantero. Luego, alinee los puntos para colgar con el pecho delantero. Finalmente, los extremos izquierdo y derecho del cinturón de seguridad se cuelgan del equipo de elevación. El método para conectar los cables de cola es el mismo que en los pasos anteriores). Antes de intentarlo, asegúrese de que el arnés y el arnés</p>



estén bien conectados. Después de colgar, verifique que la fuerza esté equilibrada. Si no está equilibrado, baje lentamente el dinosaurio, suelte el cabestrillo y ajústelo para mantener el equilibrio. Levanta el cuerpo del dinosaurio por completo. Levanta el cuerpo del dinosaurio del suelo hasta que esté en reposo, bájalo lentamente hasta que el tren de aterrizaje toque el suelo y mantenlo en alto.

Afloje todos los pernos de montaje de la brida del chasis, extraiga el tapón (inserte la barra de dirección antes de aflojar el último perno, luego retire todos los pernos), levante el cuerpo del dinosaurio del chasis y extraiga la barra de dirección. Levante el cuerpo del dinosaurio sobre las patas del dinosaurio en el marco de acero de 10-20 cm, luego mantenga la posición elevada. (Si ha notado la rotación del tren de aterrizaje, ajústelo a la altura adecuada, gírelo 180° y repita los pasos anteriores)

Fije las patas del dinosaurio con estructura de acero a las cuatro bridas correspondientes en el chasis (cada pata del dinosaurio con estructura de acero está etiquetada para indicar si es una pata delantera o trasera, una pata izquierda o una derecha). Qué solapa está arriba y cuál está abajo. Después de determinar las posiciones apropiadas de las patas del dinosaurio y alinearlas con los agujeros de la brida. Buscamos la tira de sellado entre las bridas, ajustamos e introducimos los tornillos y

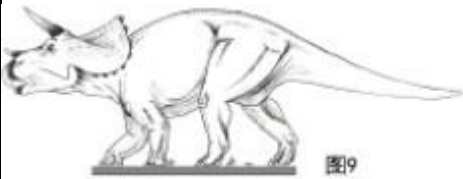
	<p>atornillamos las tuercas para facilitar la conexión con el cuerpo del dinosaurio, dejamos un pequeño hueco y no apretamos. Después de conectar el extremo trasero del marco de acero 4 al chasis, levántelo lentamente hasta que casi toque la brida (levante la brida del cuerpo del dinosaurio aproximadamente 1 cm desde la brida de la pata del marco de acero, inserte la barra de acoplamiento e inserte el miembro de la tripulación al mismo tiempo. El mango se utiliza para ajustar con precisión la distancia entre los orificios de la brida. Inserte todo el perno en la brida y apriete la tuerca, retire la varilla de control y fíjela al último perno. Apriete los pernos del chasis y levante lentamente el cuerpo del dinosaurio hasta que la brida esté completamente asentada. Ahora apriete todos los tornillos y desenrosque el mazo de cables. Finalmente apriete todos los tornillos 3 veces.</p>
--	---

Elaboración propia. (2023)

Instalación y restauración de arte

Tabla 11: Instalación y restauración de arte

Figura	Descripción
---------------	--------------------



Una vez instalados los componentes mecánicos, instale las cuatro patas en forma de hongo en sus respectivas posiciones en el cuerpo del dinosaurio.

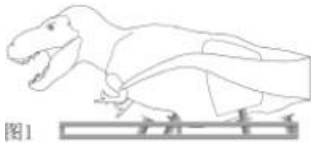
Busque un cepillo y adhesivo de contacto en Instalación y restauración de arte y aplique adhesivo de contacto a la superficie expuesta de las patas del hongo. Aplique la goma de manera uniforme, espere 5 minutos (el rango de temperatura ambiente natural es de 59 °F a 86 °F), golpee y profundice), luego agregue las grietas, asegurándose de ajustar la forma original del dinosaurio. Después de pegar la piel del dinosaurio, la cosimos con aguja e hilo (el propósito de coser con aguja e hilo es hacer que las grietas despegadas encajen perfectamente). Esto proporciona un mejor efecto visual.

Después de coser la superficie expuesta, aplique goma de silicona en el espacio de 1 a 2 cm de ancho, luego pegue la tela de nailon previamente cortada.

Presiona la goma de silicona en el recipiente, luego vierte la gasolina y el tinte. Mezcla hasta que quede espesa y del mismo color que la piel del dinosaurio. Aplícalo sobre las grietas para que no se vean rastros de la articulación, pero no cubra las arrugas de la piel. Este paso se detalla en la Guía de restauración de arte

Instalación mecánica: Dinosaurio de dos patas

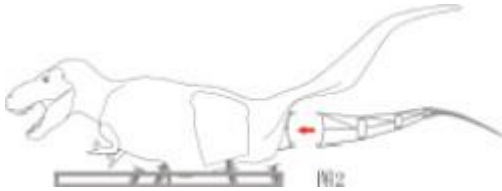
Tabla 12: Instalación mecánica

Figura	Descripción
	<p>Exhibiciones en el lugar</p> <p>Transporta el cuerpo del dinosaurio al lugar de exposición.</p> <p>Deja a un lado otros accesorios.</p> <p>Asegúrate de que el dinosaurio esté orientado correctamente y de que todos los accesorios estén incluidos.</p>

Elaboración propia. (2023)

Instalación de cola

Tabla 13: Instalación de cola

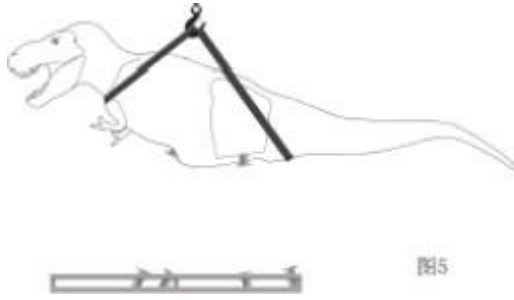
Figura	Descripción
	<p>Primero, retire el pasador de pivote trasero.</p> <p>Coloque la cola del marco de acero en el lado opuesto del cuerpo del dinosaurio, inserte el pasador de ajuste y conecte el pasador hendido</p> <p>Enganche en el resorte de extensión y luego cubra la cola con piel.</p>

Elaboración propia. (2023)

Izado de dinosaurios

Tabla 14: Izado de dinosaurios

Figura	Descripción
--------	-------------



Primero, conecte las correas 4 en dos grupos (coloque las correas conectadas debajo del cuello del dinosaurio y envuélvalas alrededor del protórax).

Luego, haga su punto de elevación directamente opuesto a la parte anterior de su pecho.

Finalmente, enganche los extremos izquierdo y derecho de la correa al dispositivo de elevación.

Para el método del cinturón trasero, deberá repetir los pasos anteriores.

Asegúrese de que la correa y la hebilla estén bien conectadas antes de intentarlo.

Después de levantarse, verifique si el equilibrio se aplica a la fuerza.

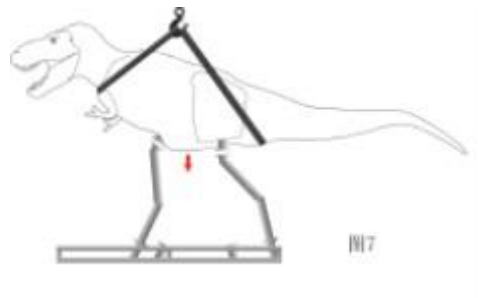
Si no está nivelado, levante suavemente el dinosaurio, afloje las correas y ajústelo hasta que esté equilibrado.

Levanta el cuerpo del dinosaurio por completo.

Levanta el cuerpo del dinosaurio del suelo y lo deja estacionario.

Levante lentamente el chasis hasta que haga contacto preciso con el suelo y mantenga esta posición elevada.

Afloje todos los tornillos apretados en la brida del chasis, extraiga el conector (inserte la palanca y extraiga todos los tornillos antes de aflojar el



último tornillo), levante el cuerpo del dinosaurio para sacarlo del chasis y tire de la palanca.

El dinosaurio en sí se eleva sobre las patas de acero del dinosaurio utilizando una grúa de 10 a 20 cm y se mantiene en un estado elevado.

(Si el chasis está marcado para rotación, pruébelo a la altura adecuada, gírelo 180° y repita los pasos anteriores).

Coloque las patas de dinosaurio con estructura de acero en las cuatro correspondientes Conéctelas a las bridas (cada una hecha de acero) Las patas del dinosaurio en el marco están marcadas para indicar si es una pata delantera o trasera, un pie izquierdo o un pie derecho.

¿Qué brida es la superior y cuál la inferior?

Después de detectar la posición correspondiente del pie del dinosaurio y alinear los agujeros en la brida.

Localice el sello antirrobo entre las bridas, alinee y bloquee los tornillos y apriete las tapas de los tornillos para conectar el cuerpo del dinosaurio más fácilmente.

No apriete demasiado, dejando pequeñas grietas.

Después de conectar la cola del marco de acero 2 al chasis, levántelo lentamente hacia abajo hasta que casi toque la brida (inserte la brida del cuerpo

	<p>principal del dinosaurio aproximadamente 1 cm por encima de la brida de la pata del marco de acero).</p> <p>Conecte la palanca y la tripulación al mismo tiempo.</p> <p>Esta es una palanca que ajusta con precisión el orificio de la brida de tono.</p> <p>Inserte todo el tornillo en la brida, apriete la tapa del tornillo y extraiga la palanca para conectarlo al último tornillo.</p> <p>Apriete los tornillos del chasis y levante lentamente el cuerpo del dinosaurio hasta que las bridas estén firmemente asentadas.</p> <p>Luego, apriete todos los tornillos y afloje el mazo de cables.</p> <p>Finalmente, apriete todos los tornillos tres veces.</p>
--	--

Elaboración propia. (2023)

Temperatura de la función del dinosaurio:

La temperatura de funcionamiento normal de los dinosaurios está entre -4°F y 104°F . El dinosaurio animatrónico no se puede operar cuando la temperatura es inferior a -4°F . Y cuando la temperatura es inferior a -40°F , el aceite de mecanicismo y desaceleración de los dinosaurios animatrónicos se congelaría. Entonces, incluso si la temperatura vuelve a subir de -40°F a -4°F , tampoco podemos operar el dinosaurio, porque en este momento, el mecanismo y el aceite de desaceleración todavía están congelados. Por lo tanto, no podemos arrancar para evitar daños en el motor, el engranaje de reducción y el componente de accionamiento. Cuando la temperatura sube al punto de fusión, el dinosaurio mecánico reanudará su funcionamiento normal. El dinosaurio animatrónico aparecerá condiciones de función inusuales; si aún continúa operando, reducirá la vida útil del dinosaurio mecánico. El uso de irregulares puede invalidar la garantía.

Parte frágil: El dinosaurio de dos patas tiene las manos y los ojos frágiles, y el dinosaurio de cuatro patas tiene los ojos frágiles. Tampoco se les puede dar una fuerza, por lo

que debemos protegerlo cuando lo transportamos debido a la dificultad de restauración.

Parte a prueba de lluvia: Los dinosaurios con plumas no se pueden exhibir al aire libre. La caja de control eléctrico tampoco se puede usar al aire libre.

Mantenga el dinosaurio animatrónico fuera del alcance de los visitantes para evitar accidentes causados por los movimientos de los dinosaurios.

Certificaciones necesarias nacionales e internacionales

Para poder implementar el proyecto dentro de cualquier centro comercial en la ciudad, debemos cumplir con ciertos requisitos para poder operar en el mercado, donde aseguramos la integridad de las personas que nos visitan, la calidad comercial, el espacio y su entretenimiento.

Adicional, necesitaremos permisos de funcionamiento ante los entes regulatorios, tales como certificaciones de mantenimiento de equipos de suministros de seguridad, primeros auxilios, entre otros.

Certificados nacionales

Distintivo Q: Garantiza la impulsión, promoción y la mejora continua en la calidad y sostenibilidad del sector turístico o recreativo como medición del cumplimiento de los estándares.

Certificados internacionales

ISO 9001 Gestión de la calidad: Define políticas y objetivo de gestión para monitorear y medir el desempeño para así fomentar la mejora continua de la empresa.

UNE 175001 Calidad comercial: Está sujeto a la evaluación y requisitos del servicio al cliente, validando la cortesía, el respeto, amabilidad, comprensión, entre otros valores.

Equipamiento, riesgos críticos (ambientales) y planes de contingencias

El equipamiento principal para el proyecto DinoRide incluirá:

Dinosaurios mecatrónicos: Estos son los elementos centrales de la experiencia. Se requerirán dinosaurios mecatrónicos de alta calidad y realismo para garantizar una experiencia emocionante y segura para los visitantes.

Instalaciones temáticas: Se necesitarán instalaciones temáticas para recrear el entorno del parque jurásico, lo que puede incluir elementos de decoración, paisajismo y elementos escenográficos.

Sistema de control y seguridad: Para garantizar la seguridad de los visitantes, se requerirá un sistema de control y seguridad robusto que supervise el funcionamiento de los dinosaurios mecatrónicos y asegure el cumplimiento de las normas de seguridad.

Puntos de venta y registro de visitantes: Se necesitarán puntos de venta y registro de visitantes para gestionar las entradas y las ventas de boletos.

Riesgos críticos ambientales

Dado que DinoRide es un proyecto centrado en la recreación y el entretenimiento, los riesgos críticos ambientales pueden incluir:

Impacto visual y ambiental: La instalación de elementos temáticos, como los dinosaurios mecatrónicos, puede tener un impacto visual en el entorno circundante. Se deberán considerar medidas para minimizar cualquier impacto negativo.

Gestión de residuos: La gestión adecuada de los residuos generados por el proyecto es esencial para evitar problemas ambientales. Se deberán establecer prácticas de reciclaje y eliminación de residuos adecuadas.

Consumo de energía: Los dinosaurios mecatrónicos y otros equipos pueden consumir una cantidad significativa de energía eléctrica. Es importante considerar fuentes de energía eficiente y sostenible.

Planes de contingencia

Evacuación de emergencia: Un plan de evacuación detallado en caso de una emergencia, como un incendio o un fallo eléctrico, debe estar en su lugar para garantizar la seguridad de los visitantes y el personal.

Mantenimiento preventivo: Un programa de mantenimiento preventivo para los dinosaurios mecatrónicos y otros equipos debe estar en marcha para minimizar el riesgo de averías inesperadas.

Contingencias financieras: Se deben tener en cuenta contingencias financieras en caso de que los ingresos no cumplan con las expectativas o surjan gastos inesperados.

Comunicación de crisis: Un plan de comunicación de crisis debe establecerse para abordar cualquier incidente que pueda afectar la reputación de DinoRide y garantizar una comunicación efectiva con los medios y el público.

Talento humano necesario para el proyecto

Nombre del Cargo: Gerente de Proyecto

Funciones:

- Planificación, coordinación y ejecución general del proyecto.
- Supervisión y dirección de todas las actividades relacionadas con las estaciones recreativas y el merchandising.

Actividades

- Elaboración de un plan de proyecto detallado.
- Coordinación de los equipos de producción, marketing, ventas y contabilidad.

Equipo de producción y diseño

Nombre del cargo: Coordinador de producción

Funciones:

- Gestión de la producción y logística de las estaciones recreativas móviles y merchandising.

Actividades

- Coordinación de la fabricación y montaje de las estaciones.
- Planificación de la logística de transporte.

Nombre del cargo: Diseñadores creativos

Funciones:

- Conceptualización, diseño de las estaciones recreativas y el merchandising temático.

Actividades

- Creación de diseños atractivos y temáticos.
- Colaboración con el equipo de producción.

Nombre del cargo: Técnicos

Funciones:

- Reparación y mantenimiento de cualquier animatrónico.

Recursos técnicos

Proveedores que serán necesarios:

- Transportista: Camión con rampa hidráulica + grúa horquilla
- Pasto sintético: Unidades de 25 a 30mm de espesor, por 28 metros cuadrados en general.
- Insumos eléctricos: cableado, tablero eléctrico, diferenciales, enchufes, automático bipolar, conectores, canaletas para piso, entre otros.
- Mueblista: Mueble con vitrina para venta de juguetes y entradas (3.45mt de largo, 1.5mt alto, 50cm profundidad)
- Diseñador de letreros: Set de letreros (entrada, salida, valor, descripción del dinosaurio, regla de altura máxima, no pasar, reglas de uso)

Equipamiento base:

- Caja de herramientas de tres niveles con todo lo necesario
- Cascos y guantes de seguridad, más chaquetas reflectantes
- Escalera retráctil
- Instrumentos de instalación eléctrica (electricista)
- Herramientas básicas (Montajista responsable)

Personal para ejecución de montaje

- Encargado de operaciones
- Electricista certificado
- Montajista responsable
- 3 montajistas ayudantes

Procedimientos previos al montaje

- Visita al lugar de la instalación para confirmar factibilidad técnica (montacargas con al menos 4.5mt de profundidad, escaleras con ancho mínimo de 3 metros, conexión

eléctrica de 10amh.

- Solicitud y compra de insumos con los proveedores.
- Pruebas eléctricas al dinosaurio a instalar.
- Confirmar equipo de montaje (papeles necesarios para permiso en CC según el trabajo de cada persona)
- Confirmar activación para el mall específico (prevención de riesgos del mall) para solicitud de permiso de instalación.
- Solicitud y confirmación de permiso de instalación en CC
- Entrevistas y contratación de personal

Procedimientos del montaje (18:00 hr a 04:00 del día siguiente)

- Carga de dinosaurio y accesorios de montaje para el stand
- Ingreso a mall correspondiente
- Inscripción de trabajadores según permiso aprobado por el mall.
- Descarga de dinosaurio y accesorios
- Movimiento de accesorios al lugar de montaje.
- Instalación eléctrica con apoyo de equipo de montaje
- Instalación y ornamentación de dinosaurio y accesorios.
- Break con alimentación para equipo de montaje (positivo para el ánimo en el trabajo)
- Instalación de cámara wifi en punto cercano (escalera retráctil o telescópica según el caso)
- Pruebas de funcionamiento y seguridad.
- Limpieza del lugar y retiro del equipo de montaje.
- Un montajista con vehículo hace el despacho de cada trabajador para su seguridad.

Puesta en marcha (10:00 hr)

- Inmediatamente al abrir el mall, después de la instalación.
- Inducción al personal de atención y supervisión de este.
- Primer niño/a es invitado a subir y personalmente le muestro a la vendedora que atiende cómo se hace el procedimiento de subida y bajada del dinosaurio, que es específico en su funcionamiento.
- Chequear y confirmar el stock de juguetes.

Metodologías específicas aplicadas

- Movimientos con supervisión de utilización de elementos de seguridad necesarios.
- Carga de dinoride y artículos de alto peso con grúa horquilla.
- Para mover el dinoride y otros artículos pesados dentro del mall se utiliza una plataforma de madera con ruedas de plástico que no dañen el piso del mall.
- Acceso a niveles superiores, si es pertinente, a través de montacargas o escaleras.
- Para subir un dinosaurio por escaleras, sólo aplica a los de menor tamaño, que no sobrepasan los 300 kg, con ayuda de eslingas que permiten un agarre seguro del dinoride.
- La instalación eléctrica se realiza en el lugar, con diseño de la línea de cableado según la posición del stand y del punto eléctrico.
- Se evita que queden canaletas de seguridad por fuera del stand a menos que sea estrictamente necesario.

Recursos Financieros, Capital (en función de empresa existente o proyecto).

De acuerdo con lo referido anteriormente sobre la presente investigación en cuanto a su análisis técnico y propuesta de cadena de valor, se pueden identificar dos formas generadoras de ingreso, la primera se describe como el uso de juegos de dinosaurios mecatrónicos el cual tendrá su respectivo tarifario por turno a los clientes interesados en el servicio y la segunda se complementa con la venta de muñecos de dinosaurios que permitan recodar su visita al local comercial. Es decir, se puede catalogar al presente modelo de negocios como una actividad mixta en la recaudación de beneficios, a través del servicio prestado de los equipos que simulan la vivencia en la época jurásica y la segunda la comercialización de souvenir que traten de crear una fidelización y pronta visita a los atractivos del lugar.

Como primer aspecto sobre el análisis de los recursos financieros y capital se describen a continuación a detalle el uso de recursos económicos que requiere el modelo de negocio para la generación de beneficios, siendo estos elementos parte de los activos que tendrá en su poder la nueva compañía y que su justificativo se describe a través de la productividad y aporte a las ventas en las dos fuentes de ingreso del proyecto netamente diferenciadas en el párrafo anterior.

Análisis costo – volumen

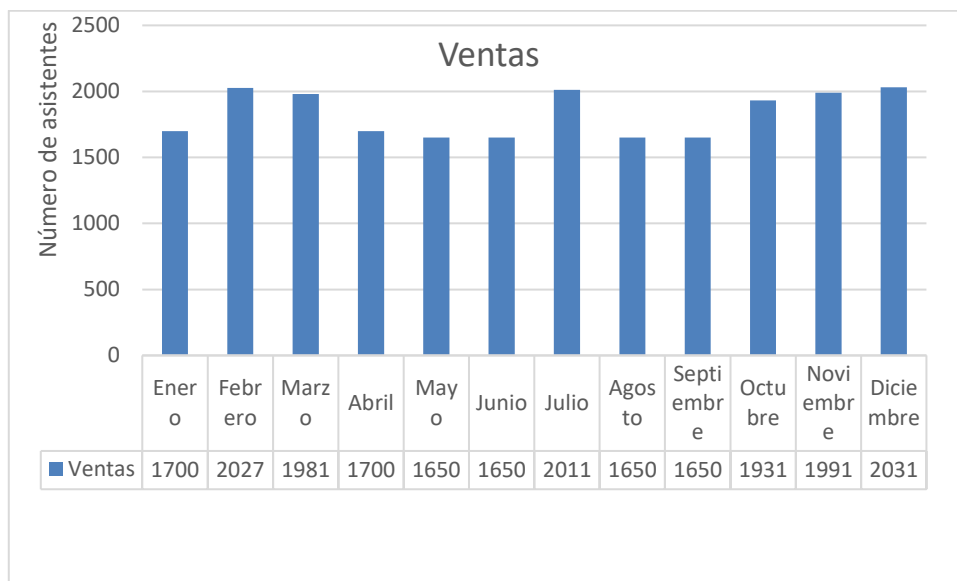
Según la naturaleza de los servicios prestados a través de la experiencia en el uso de juegos de dinosaurios mecatrónicos, se puede identificar a continuación los siguientes rubros que intervienen de forma directa en la primera actividad generadora de beneficios que se representa a través de la prestación de un servicio:

Tabla 15: Estructura de costos de los servicios de entrada al parque

Producto:	Servicio de entrada al parque
Detalle:	Uso de las instalaciones
Capacidad instalada de atenciones mensual:	2531 asistentes mensuales (84% capacidad instalada)
Costos directos	Monto
Depreciación de equipos y maquinarias valor proyectado mensual (\$2.278,52/12meses) por el desgaste proyectado en el mes de los activos descrito en la tabla 16	\$ 189,88
Costos indirectos	Monto
Sueldos y salarios (detalle de la nómina tabla 17)	\$ 3.228,34
Gastos de mantenimiento en equipos y maquinarias	\$ 50,00
Alquiler de espacio (cotizado en Mall del sol 60 metros cuadrados)	\$ 3000,00
Total costos directos mensuales	\$ 189,88
Total costos indirectos mensuales	\$ 6.278,34
Total costo por servicio de experiencia dinosaurio	\$ 6.468,32
Total costo unitario del servicio (costo total/ capacidad instalada)	\$ 2,56

Elaboración propia (2023)

Figura 17. Frecuencia de números de asistentes mensual del proyecto



Elaboración propia (2023)

Según lo observado en la tabla 15, se muestra que los servicios de entrada al parque los cuales cuentan con una capacidad máxima instalada en el sitio de 2531 que equivalen a un 84% de asistentes que es un escenario muy favorable, aunque para nuestro proyecto hemos decidido ocupar el 67% de nuestra capacidad instalada que nos da un promedio de 60 personas al día hasta poder darnos a conocer dentro del mercado. Este escenario para nosotros es un escenario optimista, el cual va a ir respaldado de nuestras alianzas estratégicas, comerciales y de marketing.

Sin embargo, la naturaleza de los servicios prestados requiere del uso de las instalaciones, lo cual a nivel de términos financieros y contables genera una depreciación que es registrada como gasto, pero a nivel de costos se puede representar como costos directos bajo el siguiente argumento:

El uso de los maquinaria y equipos que conforman la experiencia en el servicio de entrada al parque afecta directamente a la naturaleza de estos, si la afluencia de clientes es mayor, hay una alta probabilidad de reemplazar los equipos de forma anticipada al horizonte de planificación. Sin embargo, en función a términos contables la adquisición de un bien no puede atribuirse como un gasto directo en su totalidad de monto, porque el consumo se genera en forma proporcional, siendo el valor de la depreciación el concepto que representa directamente la frecuencia de uso de estos activos.

Según el estudio técnico realizado con anterioridad, cada uno de estos equipos está asociado a un valor de adquisición y estos a su vez tienen un costo por concepto de uso planificado a según su naturaleza descrita en los libros contables. Tanto el monto como valor proporcionar del uso de los bienes que ayudan a la conformación del servicio de la experiencia del parque se muestran a continuación:

Tabla 16: Inversiones en activos fijos en el proyecto y su valor de uso

Maquinaria y equipo	Cantidad	Costo	Importación	Precio	Total	Vida útil	Depreciación anual
Dino Ride	3	\$2.800,00	\$714,00	\$3.514,00	\$10.542,00	10	\$1.054,20
Césped (60 metros cuadrados)	1	\$1.432,28	\$473,74	\$1.906,02	\$1.906,02	5	\$381,20
Mostrador	1	\$945,05	\$400,93	\$1.345,98	\$1.345,98	5	\$269,20
Escaleras	1	\$32,95	\$371,28	\$404,23	\$404,23	5	\$80,85
Cámaras	3	\$19,98	\$8,44	\$28,42	\$85,26	5	\$17,05
Separadores de filas	5	\$99,00	\$-	\$99,00	\$495,00	5	\$99,00
Caja registradora	1	\$211,50	\$398,56	\$610,06	\$610,06	5	\$122,01
Sillas	2	\$131,07	\$349,77	\$480,84	\$961,68	5	\$192,34
Celular Sistema	1	\$56,94	\$74,76	\$131,70	\$131,70	5	\$26,34
Computador	1	\$123,48	\$58,21	\$181,69	\$181,69	5	\$36,34
Total					\$16.663,62		\$2.278,52

Elaboración propia (2023)

De acuerdo con los valores expuestos en la tabla 16, dichos montos sugeridos fueron tomados directamente de la página de AliExpress proveedor que está conformado por diversas empresas de origen asiático los cuales contienen los productos demandados por el proyecto, estos productos con más detalle pueden ser observados en el anexo 4 del presente trabajo de investigación.

Según se puede observar en la tabla 16, el monto total de inversión en activos fijos para el proyecto es de \$ 16.663,62,00 de manera anual consumible durante 5 años aproximadamente en temas de servicios a los clientes, planteando un valor de \$ 2.278,52 dólares de uso programado de los activos. Para la estructura de costos se tomó el valor mensual dividiendo los \$ 2.278,52 / 12 meses dando como resultado un valor de \$ 189,88 el cual se incorporó como costo directo en la tabla 15.

En detalle a los costos indirectos, se representan como aquellos rubros que afectan al servicio como eje complementario a la actividad operativa se describió el valor de la nómina de los colaboradores y el gasto de mantenimiento de los equipos bajo los siguientes argumentos:

La contratación en el Ecuador de los colaboradores en una empresa es de forma fija bajo un contrato de relación de dependencia, es decir que independientemente de la generación del beneficio la obligación de los directos recae en cancelar el valor de sus sueldos de forma continua. Se define a los salarios como un costo indirecto porque la generación del rubro de gastos es independiente a la asistencia de los clientes, siendo la responsabilidad de la empresa pagar dichos valores a pesar de no contar con la generación de beneficios, volviendo como un rubro fijo para la naturaleza operativa del proyecto.

Según el esquema de organización y la planificación de pagos de los colaboradores en la empresa, a continuación, se describen los costos indirectos por sueldos que deben cancelar los directivos independientemente de la generación de beneficios:

Tabla 17: Nómina de colaboradores en los servicios del proyecto de forma anual

Personal	No. De puestos	Unitario	Mensual	Anual	Décimo tercer sueldo	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondos de reserva	Total anual
Gerente general	1	\$1.000,00	\$1.000,00	\$12.000,00	\$1.000,00	\$450,00	\$500,00	\$1.458,00	\$1.000,00	\$16.408,00
Operador 1	1	\$450,00	\$450,00	\$5.400,00	\$450,00	\$450,00	\$225,00	\$656,10	\$450,00	\$7.631,10
Operador 2	1	\$450,00	\$450,00	\$5.400,00	\$450,00	\$450,00	\$225,00	\$656,10	\$450,00	\$7.631,10
Vendedor tiempo parcial	1	\$240,00	\$240,00	\$2.880,00	\$240,00	\$240,00	\$120,00	\$349,92	\$240,00	\$4.069,92
Contador	1	\$250,00	\$250,00	\$3.000,00	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$3.000,00
Total	5	\$2.390,00	\$2.390,00	\$28.680,00	\$2.140,00	\$1.590,00	\$1.070,00	\$3.120,12	\$2.140,00	\$38.740,12

Elaboración propia (2023)

Según lo observado en la tabla 17, la nómina de los colaboradores que intervienen directamente en el proyecto son los vendedores que se encargan de generar las ventas del establecimiento y un contador tiempo parcial que ejerce las actividades de control financiero de los beneficios recaudados. En base a las proyecciones financieras el valor del monto a cancelar de manera anual es de \$ 38.740,12 dólares, que a valor mensual asciende a \$ 3.228,34 (\$38.740,12 / 12 meses) los cuales se ubicaron en la tabla 15 como costos indirectos.

Cabe resaltar que, en el Ecuador, los salarios están sujetos a cambios anuales con referencia a la tabla de inflación, por lo tanto, la proyección de balances estará ajustada a este criterio modificando el valor fijo de los sueldos según la planificación expuesta en el anexo 1.

El cambio en el valor de salarios deberá sujetar a su vez la proyección del ingreso de los servicios de entrada al parque igualmente a la tasa de inflación de forma que su impacto en el gasto proyectada en el balance no afecte directamente a los beneficios netos del proyecto en el mediano plazo.

Finalmente se expone como rubro indirecto a los gastos de mantenimiento de los equipos cuyos rubros representan aquellas actividades que en base a técnicos especializados en mecánica generan cambios o reparaciones a las maquinarias y equipos que en función a su uso tiendan a representar fallos al momento de su operatividad en el mediano plazo. La naturaleza del mantenimiento se la puede definir como una estrategia para que los equipos y maquinarias no dejen de funcionar y con ello garantizar una experiencia continua para el cliente que acude al local, según los pronósticos de gastos, se plantea designar una partida presupuestaria de \$50.00 mensuales para cubrir dicho rubro, monto que aparece en la tabla 15 como parte del costo indirecto.

Con relación al tratamiento de la segunda actividad operativa generadora de beneficios, se describe a la venta de mercadería representada por muñecos con dinámica de dinosaurios; estos souvenirs tienen la finalidad de recordar la experiencia de servicio al cliente y una forma de fidelizar a los consumidores hacia una pronta visita de las instalaciones. La forma de adquisición de los muñecos es la importación directamente desde China, es decir que la comercialización de los productos no tendrá la injerencia de ningún proceso de transformación o complementario para la entrega del bien a los consumidores que desean adquirirlo.

En cuanto a la estructura de costos que conforma la comercialización de estos souvenirs se detalla a continuación lo siguientes rubros:

Tabla 18: Estructura de costos de los souvenirs con temáticas del parque

Producto:	Muñecos para niños
Detalle:	Souvenirs con temáticas del parque
Capacidad de venta programada:	3944 unidades durante 5 años
<hr/>	
Costos directos	Monto
Costo de venta convenido con el proveedor de China	\$ 6,80
Costos de importación unidades (Transporte, seguro, almacenaje y nacionalización por unidad)	\$ 3.15
Total costo de importación	\$ 9.95
Costos indirectos	Monto
Costos de transformación del producto	\$ 0,00
Costos de complementos del producto	\$ 0,00
Total costos directos mensuales por unidad	\$ 9,95
Total costos indirectos mensuales por unidad	\$ 9,95

Elaboración propia (2023)

En cuanto al tratamiento de los conceptos de importación, según la compañía Tramaco Express juntamente con su franquicia comercial de Ultrabox determinan que los valores por traslado de productos incluido los costos de aduanas y manejo de inventario es de \$ 3.15 por cada unidad importada de acuerdo con la siguiente tabla.

Figura 18. Detalle souvenirs temática dinosaurios

US \$4 dto. cada US \$20 (máx. - US \$16) **Compra y ahorra**

US \$6.80 ~~US \$8.50~~ -20% Termina: 19:49:21

Peluches de dinosaurios gigantes de colores para niños, muñecos de tanystrofeus, regalos de cumpleaños y Navidad, 50-100cm

★★★★★ 5.0 | Valoración | 156 Vendidos

Descuento cupón

US \$3.00 off en pedidos +US \$100.00

Altura: 50cm

50cm 80cm 100cm 150cm

Color: blue

Envío a Ecuador

Envío → Envío: US \$39.52 Fecha estimada de entrega el 15 ENE

Servicio → Protección al comprador de

Cantidad: 1 (662 unidades disponibles)

Comprar

Añadir a la cesta

Compartir 4181

Detalle de la factura (en USD)

Peso	1
Unidad de peso	lbs
Valor del paquete	26.819
Transporte	727,16
Manejo	5
Gastos Administrativos	0
IVA	0,85
Arancel (30.0%)	8.126,36
Iva aduana (12.0%)	4.241,96
ICE (0.0%)	0
Fodinfra (0.5%)	135,44
Salvaguarda	0
Impuesto específico	0
Reembolso aduana	0
Total servicio	733,01
Total de impuesto	12.503,76

Tomado de: Aliexpress

De acuerdo con la tabla 18, se plantea programar la venta de 3944 unidades de souvenirs

durante 5 años, esto debido a la compra única del producto al inicio de operaciones del proyecto. Los proveedores de China plantearon la venta de un cargamento de 3944 unidades para generar un costo de \$ 9,95 de manera que avizore un escenario de oportunidad de ganancia del proyecto, por tanto, la compra de este lote formará parte de los recursos de inventario del producto y serán consumidos bajo la siguiente planificación programada:

Tabla 19: Venta programada de souvenir durante 5 años

Cantidad merch	3944
Proyección merch año 1	720
Proyección merch año 2	734
Proyección merch año 3	749
Proyección merch año 4	764
Proyección merch año 5	779
Totales	3.747

Elaboración propia (2023)

En base a la tabla 19, se muestra que, de un lote de 3944 unidades importadas desde China, en el proyecto se planifica una venta de 720 unidades el primer año, seguida de 734 unidades para el segundo año, 749 unidades para el tercer año, 764 unidades para el cuarto año y 779 unidades para el quinto año, siendo el saldo por mantener al finalizar el periodo de 197 como margen de error frente a una posible alza de la demandan durante los años que dura el proyecto. Para los costos indirectos estos no generan impacto sobre el costo final del producto en referencia a los siguientes argumentos:

Los productos de China no requieren cambios o transformación para la venta, por lo tanto, su naturaleza y estructura ya están adecuadas a las temáticas del servicio.

Los productos comercializados no requieren complementos por parte de la empresa, por lo tanto, tal como se importan finalmente terminan siendo entregados a los clientes finales.

Amortización

La amortización del proyecto se la puede atribuir como la planificación de la inversión requerida en el proyecto para su funcionamiento y los canales de financiamiento empleados para garantizar una armonía entre la devolución del capital al final del modelo de negocios y la

factibilidad de pagar los compromisos adquiridos en función a la generación paulatina de los beneficios. Por lo tanto, en presente apartado se describen tres subtemas diferenciados con relación a la amortización, el primer punto la identificación del monto de la inversión, la forma de contratación del financiamiento juntamente con la proyección de pagos.

En detalle a la necesidad de inversión en capital de trabajo y costo de los activos fijos se identificaron dos características en cuanto a la naturaleza de los recursos económicos que debe tener el proyecto. Los equipos y maquinarias que conforman la experiencia del servicio del parque son recursos tangibles que serán consumidos conforme a la frecuencia de asistencia de los clientes por lo tanto representan la base del proyecto, estos rubros se los define como activos fijos cuyo monto en la tabla 2 se ubicó en \$ 2.278,52 dólares.

Sin embargo, el uso de activos fijos solo garantiza la generación de la venta de experiencia de servicio, no contempla necesidad de recursos financieros en la compra de souvenirs, promoción anticipada de los servicios antes de la puesta en marcha, uniformes de los colaboradores ni sueldos de cobertura en los primeros meses de funcionamiento. A nivel financiero, la planificación de los recursos ajenos a los activos fijos se lo denomina capital de trabajo, que son rubros que formaran parte de la cobertura de necesidad de gastos corrientes lo cuales se describen a continuación:

Tabla 20: Detalle de capital de trabajo

Detalle	Cantidad anual	Costo	Presupuesto anual	Respaldo	Total
Inventario de juguetes	720	\$5,66	\$4.075,20	1 año	\$4.075,20
Gastos de publicidad			\$2.760,00	3 meses	\$690,00
Gastos de mantenimiento			\$600,00	1 año	\$600,00
Uniformes			\$180,00	1 año	\$180,00
Gastos de alquiler (60 metros cuadrados)			\$36.000,00	3 meses	\$9.000,00
Sueldos			\$38.740,12	3 meses	\$9.685,03
Total capital de trabajo					\$24.230,23

Elaboración propia (2023)

Según lo detallado en la tabla 20, la necesidad de recursos financieros en capital de trabajo es de \$ 24.230,23 esto definido por una planificación de rubros que conformaron su naturaleza. Para el inventario de juguetes se tiene planificado incurrir en el valor de un año de

venta de souvenir, seguida de un gasto de publicidad a financiarse a 3 meses, en cuanto a los mantenimiento estos se proyectó en un año por la urgencia continua que los equipos y maquinarias se encuentren en perfecto estado previo al uso del cliente, del mismo modo en uniformes estos deben mantener buenas condiciones para mostrar a los consumidores una formalidad en el negocio, además de la necesidad de cubrir los gastos de alquiler y sueldos por 3 meses en caso que el punto de equilibrio en las ventas no reaccione a la totalidad de los egresos en términos de ventas.

Como resultado de la determinación de capital de trabajo, estos valores se suman a las inversiones en activos fijos detalladas en la tabla dos dando como resultado el monto total en inversiones del proyecto:

Tabla 21: Detalle de inversiones requeridas en el proyecto sujetas a financiamiento

Detalle	Monto
Capital de trabajo	\$ 24.230,23
Inversiones en activos fijos	\$ 16.813,62
Inversión total	\$ 41.043,85

Elaboración propia (2023)

En detalle a la tabla 21, se describe que la inversión total del proyecto es de \$ 41.043,85 dólares conformado por \$ 16.813.62 dólares en maquinarias y equipos y \$24.230,23 en cobertura de gastos corrientes en los primeros meses de funcionamiento de la nueva organización. Los canales de financiamiento empleados para conseguir estos recursos se describen a continuación:

Tabla 22: Estructura de financiamiento del proyecto

Detalle	Monto
Inversión total	\$ 41.043,85
Recursos propios (40%)	\$ 16.417,54
Préstamo (60%)	\$ 24.626,31
Tasa interés	20,01%
Cuota	\$8.236,35

Octubre 2023			
Cumpliendo las funciones establecidas en el Artículo 36, numeral 8 del Código Orgánico y Financiero; el BCE realiza el "Monitoreo de las tasas de interés con fines estadísticos". El establecimiento del sistema de tasas de interés para las operaciones activas y pasivas del sistema financiero nacional y las demás tasas de interés requeridas por la ley corresponden a la Junta de Política y Regulación Financiera, conforme lo indica el mismo COMF en el artículo 14.1			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas de Interés Activas Referenciales¹			
Segmentos de Crédito²			% anual
Productivo Corporativo			9,48
Productivo Empresarial			10,42
Productivo PYMES			10,96
Consumo			16,25
Educativo			8,50
Educativo Social			5,49
Vivienda de Interés Público			4,98
Vivienda de Interés Social			4,98
Inmobiliario			9,80
Microcrédito Minorista			20,01
Microcrédito de Acumulación Simple			20,34
Microcrédito de Acumulación Ampliada			19,49
Inversión Pública			8,31
DEFINICIONES: Tasa de Interés Activa Efectiva Referencial por Segmento (TAR), para cada uno de los segmentos de la cartera de crédito, corresponden al promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas pactadas en las operaciones de crédito concedidas por las entidades financieras. Mayor información, dirijase a: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Met_TasasReferenciales.pdf			
<small>1. La información para el cálculo de tasas de interés efectivas referenciales para octubre 2023 se toma en consideración las semanas del 17 de agosto al 13 de septiembre de 2023 con una cobertura de 344 entidades financieras. Además se excluye todas las tasas de interés con las operaciones que están fuera del mercado.</small>			
<small>2. De acuerdo a la Resolución 603-2020-F, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.</small>			
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo*	7,51	Depósitos de Ahorro	1,55

Elaboración propia (2023)

En la tabla 22 se expone que la forma de financiamiento de la inversión total se la divide en 40% por medio de recursos propios y un 60% a través de un crédito bancario con una tasa de interés del 20.01% la cual es referida a través del crédito Pyme en el Banco Central del Ecuador y aprobado por la Junta Monetaria. En cuanto a la cuota de pago esta asciende a \$ 8.236,35 anual durante cinco años que corresponde el horizonte de planificación del proyecto esto se demuestra con la siguiente tabla de amortización:

Tabla 23: Amortización del financiamiento externo del proyecto

No. cuotas	Saldo Capital	Pago Cap.	Pago Inter	Cuota
0	\$24.626,31			
1	\$21.317,68	\$3.308,63	\$4.927,72	\$8.236,35
2	\$17.347,00	\$3.970,68	\$4.265,67	\$8.236,35
3	\$12.581,79	\$4.765,21	\$3.471,14	\$8.236,35
4	\$6.863,05	\$5.718,73	\$2.517,62	\$8.236,35
5	\$0,00	\$6.863,05	\$1.373,30	\$8.236,35

Elaboración propia (2023)

Como se muestra en la tabla 23, el valor del financiamiento parte de una deuda de \$ 24.626,31 dólares con pagos fijos de \$ 8.236,35 durante cinco años que dura el modelo de negocios. Este pago se divide en pago de capital que reduce el valor del monto que se prestó en la institución financiera y un interés que representa el valor en el tiempo de dichos recursos convenido con una tasa del 20,01% referida en la tabla 8 del presente proyecto.

Es importante que tanto el pago de capital como el pago de intereses avizoren un monto que sea inferior a la utilidad operativa, porque de esta manera se puede incurrir en el sostenimiento de la actividad de servicios como venta de souvenirs como una acción para mantener el modelo de negocios operativo. Cabe destacar que un nivel bajo de ingresos o beneficios por inferiores al mínimo de costos, gastos y amortización puede ocasionar pérdidas de la inversión e impedimento de la operatividad del modelo propuesto, por lo tanto, a continuación, se muestran estos rubros en función a proyección de estados financieros.

Tratamiento de las ventas

En cuanto al tratamiento de ventas estas se componen de acuerdo con las dos clases de productos ofertados:

- Producto dinosaurios = \$ 20 (cada muñeco) x 60 (unidades mensuales demanda estimada) = \$ 1.200,00 de ventas mensuales.
- Producto entrada al parque = \$ 3.80 (por usuario) x 1.700 (67% capacidad máxima del parque) = \$ 6.460,00

Para el detalle de los ingresos de cada unidad de negocios, estos se los detalla en el anexo 4 del presente documento de investigación. Dichos valores aparecen a continuación en su totalidad en los siguientes estados de resultado, con detalle en el precio se determinó un valor de 3.80 por entrada basado en los siguientes elementos:

- Mr. Joy como establecimiento cobra \$8.00 como competencia directa de entretenimiento, siendo la tarifa del proyecto inferior a dicho competidor.
- Existe en el Mall del Sol un lugar de juegos digitales cuyo uso es limitado de 10 a 20 minutos, gastando el cliente un promedio de \$ 9.00 dólares por consumo, un valor superior al proyecto propuesto.

Estados financieros

Los estados financieros son documentos o informes que muestran la realidad económica y financiera de los modelos de negocios. Son herramientas que a su vez pueden constatar la planificación efectuada al inicio de la organización y con ello tomar los correctivos necesarios para garantizar una solvencia financiera o beneficios que retribuyan la inversión de patrimonio y la cancelación de obligaciones que forman parte de la operatividad del negocio. A continuación, se presenta el primer estado financiero titulado estado de resultados:

Tabla 24: Estado de resultados

Estado de resultados						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas totales		\$97.893,60	\$99.851,47	\$101.848,50	\$103.885,47	\$105.963,18
(-) Costo de ventas		\$4.075,20	\$4.300,94	\$4.539,19	\$4.790,63	\$5.056,00
Utilidad bruta en ventas		\$93.818,40	\$95.550,53	\$97.309,31	\$99.094,84	\$100.907,18
(-) Gastos operativos						
Gastos de mantenimiento		\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00
Gastos de sueldos		\$38.740,12	\$40.037,56	\$41.370,01	\$42.769,06	\$44.206,30
Gastos de alquiler		\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00
Gastos de publicidad		\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00
Gastos de depreciación		\$2.278,52	\$2.278,52	\$2.278,52	\$2.278,52	\$2.278,52
Gastos de amortización		\$66,00	\$66,00	\$66,00	\$66,00	\$66,00
Total gastos operativos		\$80.444,64	\$81.742,08	\$83.074,53	\$84.473,58	\$85.910,83
Utilidad operativa		\$13.373,76	\$13.808,45	\$14.234,78	\$14.621,26	\$14.996,35
Gastos de interés		\$4.927,72	\$4.265,67	\$3.471,14	\$2.517,62	\$1.373,30
Utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores		\$8.446,03	\$9.542,78	\$10.763,64	\$12.103,64	\$13.623,05
Participación de trabajadores		\$1.266,90	\$1.431,42	\$1.614,55	\$1.815,55	\$2.043,46
Impuesto a la renta 25%		\$3.742,71	\$3.992,07	\$4.273,85	\$4.588,75	\$4.951,71
Utilidad neta		\$11.228,14	\$11.976,21	\$12.821,55	\$13.766,25	\$14.855,13

Elaboración propia (2023)

Según lo proyectado en el Estado de Resultados, la Utilidad neta del proyecto genera un saldo positivo en el comparativo de los ingresos vs costos y gastos, esto podría avizorar un panorama de beneficio en sensibilidad porque el modelo de negocios tiene la capacidad de sostener sus egresos con la planificación en la venta de souvenirs y la prestación de servicio a través del uso de maquinarias y equipos. Sin embargo, frente a la necesidad de identificar el uso de los recursos de capital de trabajo y generación de beneficios operativos del proyecto a continuación se proyecta un flujo de caja.

Tabla 25: Proyección de flujo de caja durante un horizonte de planificación de cinco años

Flujo de caja						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de actividades operativas		\$15.718,28	\$13.091,28	\$13.120,05	\$13.063,96	\$12.953,30
Ingresos operativos		\$97.893,60	\$99.851,47	\$101.848,50	\$103.885,47	\$105.963,18
Ventas de contado		\$97.893,60	\$99.851,47	\$101.848,50	\$103.885,47	\$105.963,18
Egresos operativos		\$82.175,32	\$86.760,19	\$88.728,46	\$90.821,51	\$93.009,88
Costo de ventas		\$4.075,20	\$4.300,94	\$4.539,19	\$4.790,63	\$5.056,00
Gastos de mantenimiento		\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00	\$600,00
Gastos de sueldos		\$38.740,12	\$40.037,56	\$41.370,01	\$42.769,06	\$44.206,30
Gastos de alquiler		\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00	\$36.000,00
Gastos de publicidad		\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00	\$2.760,00
Participación de trabajadores			\$1.266,90	\$1.431,42	\$1.614,55	\$1.815,55
Impuesto a la renta 25%			\$1.794,78	\$2.027,84	\$2.287,27	\$2.572,02
Flujo por actividades de inversión	\$-21.068,82					
Dino Ride	\$10.542,00					
Césped	\$1.906,02					
Mostrador	\$1.345,98					
Escaleras	\$404,23					
Cámaras	\$85,26					
Separadores de filas	\$495,00					
Caja registradora	\$610,06					
Sillas	\$961,68					
Celular Sistema	\$131,70					
Computador	\$181,69					
Grafismo	\$150,00					
Uniformes	\$180,00					
Inventarios de juguetes	\$4.075,20					

Flujo de actividades de financiamiento	\$41.043,85	\$-8.236,35	\$-8.236,35	\$-8.236,35	\$-8.236,35	\$-8.236,35
Capital propio	\$24.230,23					
Financiamiento externo	\$16.813,62					
Gastos de interés		\$4.927,72	\$4.265,67	\$3.471,14	\$2.517,62	\$1.373,30
Pago de amortización		\$3.308,63	\$3.970,68	\$4.765,21	\$5.718,73	\$6.863,05
Flujo de caja	\$19.975,03	\$7.481,93	\$4.854,93	\$4.883,70	\$4.827,61	\$4.716,95
Flujo acumulado	\$19.975,03	\$27.456,96	\$32.311,89	\$37.195,59	\$42.023,20	\$46.740,16

Elaboración propia (2023)

En base a los detalles del flujo de caja, se observa que los saldos anuales son positivos, garantizando la sostenibilidad tanto de los egresos operativos como el pago de los recursos financieros obtenidos a través de la contratación de deuda efectuada al inicio del modelo de negocios. Estos saldos positivos se adicionan al saldo de caja solicitado por medio del capital de trabajo como respaldo a un escenario negativo de decrecimiento de ventas por debajo del punto de equilibrio, si bien dichos respaldos no se los emplea en la proyección, es importante considerarlos por la variabilidad del mercado.

Tabla 26: Proyección de balance general durante un horizonte de planificación de cinco años

Balance General						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos	\$41.043,85	\$46.181,26	\$48.691,67	\$51.230,84	\$53.713,93	\$56.086,36
Activo corriente	\$24.050,23	\$31.532,16	\$36.387,09	\$41.270,79	\$46.098,40	\$50.815,36
Caja - bancos	\$19.975,03	\$27.456,96	\$32.311,89	\$37.195,59	\$42.023,20	\$46.740,16
Inventarios	\$4.075,20	\$4.075,20	\$4.075,20	\$4.075,20	\$4.075,20	\$4.075,20
Activo no corriente	\$16.993,62	\$14.649,10	\$12.304,57	\$9.960,05	\$7.615,52	\$5.271,00
Equipos de trabajo						
DinoRide	\$10.542,00	\$10.542,00	\$10.542,00	\$10.542,00	\$10.542,00	\$10.542,00
Césped	\$1.906,02	\$1.906,02	\$1.906,02	\$1.906,02	\$1.906,02	\$1.906,02
Mostrador	\$1.345,98	\$1.345,98	\$1.345,98	\$1.345,98	\$1.345,98	\$1.345,98
Escaleras	\$404,23	\$404,23	\$404,23	\$404,23	\$404,23	\$404,23
Cámaras	\$85,26	\$85,26	\$85,26	\$85,26	\$85,26	\$85,26
Separadores de filas	\$495,00	\$495,00	\$495,00	\$495,00	\$495,00	\$495,00
Caja registradora	\$610,06	\$610,06	\$610,06	\$610,06	\$610,06	\$610,06
Sillas	\$961,68	\$961,68	\$961,68	\$961,68	\$961,68	\$961,68
Equipos de computación		\$-	\$-	\$-	\$-	\$-

Celular Sistema	\$131,70	\$131,70	\$131,70	\$131,70	\$131,70	\$131,70
Computador	\$181,69	\$181,69	\$181,69	\$181,69	\$181,69	\$181,69
(-) Depreciación de activos fijos		\$-2.278,52	\$-4.557,05	\$-6.835,57	\$-9.114,10	\$-11.392,62
Otros activos						
Grafismo	\$150,00	\$120,00	\$90,00	\$60,00	\$30,00	\$-
Uniformes	\$180,00	\$144,00	\$108,00	\$72,00	\$36,00	\$-
Pasivos						
Pasivos corrientes	\$-	\$3.061,69	\$3.459,26	\$3.901,82	\$4.387,57	\$4.938,36
Participación de trabajadores por Pagar		\$1.266,90	\$1.431,42	\$1.614,55	\$1.815,55	\$2.043,46
Impuesto a la Renta por Pagar		\$1.794,78	\$2.027,84	\$2.287,27	\$2.572,02	\$2.894,90
Pasivo no corriente						
Pasivo no corriente	\$24.626,31	\$21.317,68	\$17.347,00	\$12.581,79	\$6.863,05	\$-
Préstamo bancario	\$24.626,31	\$21.317,68	\$17.347,00	\$12.581,79	\$6.863,05	\$0,00
Patrimonio						
Patrimonio	\$16.417,54	\$21.801,88	\$27.885,41	\$34.747,23	\$42.463,30	\$51.148,00
Capital social	\$16.417,54	\$16.417,54	\$16.417,54	\$16.417,54	\$16.417,54	\$16.417,54
Utilidad neta del ejercicio		\$5.384,34	\$6.083,52	\$6.861,82	\$7.716,07	\$8.684,70
Utilidad acumulada			\$5.384,34	\$11.467,87	\$18.329,69	\$26.045,76
Total Pasivo y Patrimonio	\$41.043,85	\$46.181,26	\$48.691,67	\$51.230,84	\$53.713,93	\$56.086,36
Diferencias	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-

Elaboración propia (2023)

Como se observa en la exposición del balance general, las actividades del proyecto permiten aumentar el valor del patrimonio, produciendo utilidades netas en cada uno de los años pronosticados concepto positivo para los inversionistas porque garantiza tanto retorno de capitales como de beneficios durante la operatividad del modelo de negocio. Con esto se evidencia por ahora que el modelo comparado con la inversión produce beneficios en todo el horizonte de planificación.

Análisis financiero

Para el análisis financiero se procede a tomar el flujo de caja proyectado en la tabla 11 a cinco años, posteriormente se ubica la inversión inicial de recursos propios detallado en la tabla 8 que representa el 40% de la inversión requerida para poner operativo el modelo de negocios, esto debido que a la cancelación del capital prestado pagado progresivamente según la planificación de la tabla de amortización en la tabla 9 y su egresos cada año en interés y amortización descrito en el flujo de caja.

Tabla 27: Análisis financiero del proyecto

Detalle	Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de efectivo	\$-16.417,54	\$7.481,93	\$4.854,93	\$4.883,70	\$4.827,61	\$4.716,95
Tasa Interna de Retorno	20,72%					
Tasa de descuento	17,00%					
Proporcional deuda	60,0%					
Proporcional capital social	40,0%					
Tasa de impuestos	25%					
Tasa de interés	20,01%					
Rendimiento mínimo	20,00%					
Riesgo País 2023	15,26%					
Valor actual neto	\$1.299,13					

Elaboración propia (2023)

Según los resultados del proyecto, el valor rendimiento máximo del mismo representado por la TIR es de 20.72% muy por encima de las perspectivas de la tasa de descuento referido por el rendimiento mínimo demandado por la estructura de financiamiento de capital situado en 17,00% siendo este monto calculado mediante la fórmula del costo promedio ponderado de capital. Debido a la superación de las expectativas de la TIR sobre la tasa de descuento, luego de cancelar la inversión el beneficio cuantificable es de \$ 1.299,13 descrito como el Valor Actual Neto del proyecto o beneficio líquido luego de devolver patrimonio y rendimiento solicitado por la estructura financiera del proyecto.

Payback

Una vez comprobada la recuperación de la inversión durante un horizonte de planificación de 5 años, es importante determinar el momento en dónde los montos de inversión igualan a los flujos descontados obtenidos durante la operatividad de la organización, por lo tanto, a continuación, se muestra en detalle al tiempo de recuperación de la inversión, el comportamiento de los flujos pronosticados.

Tabla 28: Tiempo de recuperación de la inversión en montos

Periodo	Flujo de caja	Flujo de caja descontado	Inversión
Año 0			\$-16.417,54

Año 1	\$7.481,93	\$6.394,57	\$-10.022,97
Año 2	\$4.854,93	\$3.546,32	\$-6.476,65
Año 3	\$4.883,70	\$3.048,88	\$-3.427,77
Año 4	\$4.827,61	\$2.575,86	\$-851,91
Año 5	\$4.716,95	\$2.151,04	\$1.299,13

Elaboración propia (2023)

Según el comparativo del flujo de caja descontado vs la inversión, se muestra que los saldos positivos en la columna de inversión comienzan a generarse en el cuarto año, esto se interpreta que, a pesar de no cubrir una tasa interna de retorno proyectada a cinco años, los inversionistas pueden comenzar a retirar su aporte de capital o solicitar dividendos a partir de la mitad del horizonte de planificación, sin afectar la operatividad del negocio.

Punto de equilibrio

En cuanto a la medida de control sobre la generación de ventas del proyecto, se describe a continuación los valores mínimos anuales que debe producir el modelo de negocios durante un año, evitando con esto la pérdida de capital de trabajo o ausencia de recursos económicos para la operatividad en cobertura de gastos corrientes. El punto de equilibrio es relevante para determinar con efectividad los valores proyectados en los estados financieros y garantizar el retorno de la inversión dentro del horizonte de planificación establecido.

El cálculo del punto de equilibrio se lo muestra a continuación:

Tabla 29: Cálculo de punto de equilibrio

Costo fijo	\$80.444,64
Costo variable unitario	\$9,95
Precio	
Producto 1	\$20,00
Producto 2	\$3,80
Participación producto 1	15,666%
Participación producto 2	84,334%

Detalle	Ventas (cantidad)	Precio unitario	Costo unitario	Margen de contribución	Participación	Ponderación	Punto de Equilibrio (unidades)	Punto de Equilibrio (dólares)
Juguetes	60	\$20,00	\$9,95	\$10,05	15,66%	1,57	2.637	\$52.739,06
Entradas	1700	\$3,80	\$-	\$3,80	84,34%	3,20	14.196	\$53.943,27
						4,78		\$106.682,33

Elaboración propia, (2023)

Con respecto a estos valores se define que la meta de ventas en dólares de forma anual es \$ 106.682,33 para evitar que los costos y gastos operativos generen pérdida y se tomen la inversión como un contingente para seguir operando sin beneficios. Esta meta debe construirse a través del complemento entre venta de juguetes como de entradas, cabe destacar que a pesar de que el producto de vena de souvenirs es mayor a las unidades de venta proyectada, es necesario completar esta diferencia con la venta de entradas, cuyo punto de equilibrio es mayor a la capacidad instalada de 2531 descrita en la tabla 15 del presente análisis financiero.

Sensibilidad

La sensibilidad ayuda a determinar el nivel de riesgo que ocurran escenarios negativos como positivos que afecten a factores base del proyecto que para este caso pueden identificarse como cambios en el precio, costo y afectación de la inflación en los gastos operativos. Para definir la sensibilidad del proyecto se modificaron valores que cambian por completo la tasa de crecimiento de ventas, precio y costo, los cuales producen a su vez diferentes resultados sobre la tasa interna de retorno y valor actual neto, tal como se presentan a continuación:

Tabla 30: Análisis de sensibilidad del modelo de negocios

VARIABLES ENTRADAS	Optimista	Pesimista	Normal
Crecimiento	4%	-2%	2%
Cambios precio	3%	-3%	0%
Cambios en el costo	-3%	3%	0%
Tasa de inflación		3,47%	3,47%
VARIABLES SALIDAS	Optimista	Pesimista	Normal
Tasa interna de retorno	42,88%	Negativa	20,72%
Valor actual neto	\$11.631,72	\$-16.817,98	\$1.299,13

Elaboración propia (2023)

Se puede identificar que, en un escenario optimista el proyecto puede llegar a un 42.88% de tasa interna de retorno, seguido de un neto de \$ 11.631,72 mientras que en un escenario pesimista el proyecto genera una TIR negativa con un VAN de \$ -16.817,98 dólares. Esto puede interpretarse como una sensibilidad del proyecto de alto riesgo si existe un cambio en las ventas, por lo tanto, es importante mantener el flujo constante de servicios debido a que representa la base de todo el proyecto en generación de beneficios.

Conclusiones

Para el objetivo general de diseñar un plan de negocios de estaciones recreativas y merchandising temático de dinosaurios en los centros comerciales más importantes de Guayaquil, se concluye que fue necesario identificar por medio de un estudio de mercado las percepciones de los consumidores sobre las novedades del servicio, de manera que se pudo constatar las necesidades desatendidas de un mercado justificando la compra de equipos y maquinarias con temáticas de dinosaurios que conformen una experiencia con alto valor agregado para cerrar el concepto de comportamiento de compra. Además de constatar una factibilidad de un servicio que requiere del funcionamiento constante de los equipos y la presencia de personal que esté atento a todos los requerimientos del cliente, estos argumentos se presentan a detalle con mayor descripción:

Como referencia al objetivo específico de evaluar cuál es la percepción de la comunidad guayaquileña frente a este tipo de actividad lúdica, se puede concluir que en función al estudio de mercado realizado a través de encuestas que miden el comportamiento del consumidor demostrado en el capítulo III del presente trabajo de investigación que existe un 98% de aceptación del público en la implementación de este servicio. Cabe destacar que la valoración de la experiencia, la ubicación de las instalaciones en el Centro Comercial Mall del Sol, generan una alta expectativa en el consumidor requiriendo que en cada visita se mantenga actividades únicas de la época jurásica a un precio máximo convenido dentro de los rangos entre \$ 2,50 a \$ 4,00 dólares.

En respuesta al objetivo específico de identificar si existe una demanda para este tipo de actividades recreativas en centros comerciales de Guayaquil, se concluye que, en la actualidad existen un nicho de mercado de 7903 personas que podrían frecuentar el servicio con una tendencia de visita quincenal. Entre las características de los consumidores que conforman esta demanda se encuentran las personas de género femenino con edades comprendidas entre 31 a 40 años, que en promedio tienen un hijo a su cargo y que residen en el norte de la urbe porteña.

Finalmente de acuerdo con el objetivo de demostrar la viabilidad del estudio a través de un análisis económico financiero que compare los beneficios con el riesgo de inversión en

la colocación de capitales en el Ecuador se concluye que, realización de un análisis financiero y factibilidad manifiesta que es necesario contar con un financiamiento mínimo del 60% sobre el total de una inversión \$ 24.230,23 los cuales atienden tanto compra de equipos y maquinarias como de cobertura de gastos corrientes como medida de contingente ante una imposibilidad en el alcance de los valores de punto de equilibrio.

Complementando de manera operativa la implementación del servicio, un mantenimiento constante de equipos permiten un comportamiento continuo de las ventas por encima del punto de equilibrio garantizan un retorno de la inversión en el cuarto año, con un rendimiento mínimo de 20.72% del proyecto valor que es suficiente para cubrir el costo del endeudamiento sugerido por los accionistas de 17,00%, además de garantizar beneficios positivos durante todo el horizonte de planificación sugerido en cinco años, demostrando con esto una factibilidad por la venta de souvenirs y servicio de experiencia en la actividad de dinosaurios.

Recomendaciones

Con referencia a la demanda de valoración de la experiencia como factor clave para la generación de la venta en el modelo de negocio se recomienda realizar constantemente estudios de mercado que mide el grado de satisfacción con las diferentes temáticas que oferta el parque. Es importante que se tomen en cuenta el nivel de expectativa e incorporar nuevas atracciones que fidelicen al cliente, todo esto a través de nuevas innovaciones o el desarrollo de conceptos que despierten en el consumidor un interés que aumente su frecuencia de visita y con ello los ingresos del presente modelo de negocios.

Con relación a la conformación de una nueva demanda agregada, se recomienda en primer lugar, establecer alianzas estratégicas con los principales centros comerciales de Guayaquil. Colaborar estrechamente con estos centros garantizará la ubicación y visibilidad óptima de las estaciones recreativas en áreas de alto tráfico, además, se deben buscar acuerdos que permitan la integración de las atracciones con la experiencia general de compra en los centros comerciales, lo que puede atraer a un mayor número de visitantes. Una estrategia de marketing efectiva es otro aspecto clave. Se debe diseñar una estrategia sólida que destaque las ventajas únicas de las estaciones recreativas de dinosaurios móviles y el merchandising temático. Las redes sociales, la publicidad local y los eventos promocionales deben utilizarse

para crear conciencia y generar anticipación en la comunidad.

Finalmente, con respecto al mantenimiento de la viabilidad financiera, es importante estar atento a situaciones externas incontrolables como son la tasa de inflación y los niveles de costo de capital, porque estos influyen directamente en la generación de beneficios del proyecto. Con respecto a la frecuencia de uso de las maquinarias, es relevante que se efectúen estudios de calidad sobre el aspecto y rendimiento de los equipos, porque depende de su funcionamiento y visualidad el disfrute del cliente, siendo relevante cambiarlos en el momento que se lo amerite para evitar que esto afecte al flujo de ventas.

Referencias bibliográficas

- Aguado, T. (2018). Espacios y prácticas de participación ciudadana. Propuestas educativas desde una perspectiva intercultural. *Revista Electrónica de Investigación y Evaluación Educativa*, 24(2). <https://www.redalyc.org/journal/916/91664471003/>
- Bosmediano, C. (2020). Recreación comunitaria en el uso del tiempo libre con niños de 10 a 12 años del Conjunto Altos del Norte de la ciudad de Quito. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Maestría en Recreación y Tiempo Libre. <https://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/22499>
- Cabrero, E., & Richart, J. (2013). *Diseños de investigación en psicología*. Madrid: Síntesis.
- Castro, A. (2022). La robótica educativa como herramienta de enseñanza y aprendizaje de las matemáticas para estudiantes universitarios de educación primaria durante la pandemia del COVID-19. *Formación Universitaria*, 15(2). <https://www.redalyc.org/journal/274/27466169001/html/>
- Castro, B. (2022). La mecatrónica y su importancia en la sociedad. *Journal TechInnovation*, 1(1). <https://revistas.unesum.edu.ec/JTI/index.php/JTI/article/view/5/5>
- Elao, C. (2013) Análisis de estrategias de marketing para el posicionamiento de la agencia comercial Carozzi en la ciudad de Guayaquil. <https://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/270/3/An%C3%A1lisis%20de%20estrategias%20de%20marketing%20para%20el%20posicionamiento%20de%20la%20agencia%20comercial%20Carozzi%20S.A%20en%20la%20ciudad%20de%20Guayaquil..pdf>
- Gómez, C. A. (2020). Marketing experiencial y estaciones recreativas de dinosaurios en Guayaquil. *Revista de Estudios de Ocio*, 11(1), 52-67.
- Gómez, J. (2006). La investigación cuantitativa. En J. Gómez (Ed.), *Metodología de la investigación* (pp. 101-130). Madrid: Pearson Educación.
- González Gallardo, O. E. (2019). Plan de negocios para la creación de una empresa Productora de

Eventos Infantiles., ISO 690, https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/174525/cf-gonzalez_og.pdf?sequence=4&isAllowed=y9.

Hernández, J. (2019). Diseño y construcción de un jaguar Animatronic. Revista Tecnología Digital, 9(2), 55-66. Recuperado de https://www.revistatecnologiadigital.com/pdf/09_02_005_disenio_construccion_jaguar_animatronic.pdf

Hurtado, J. (2005). Análisis de espacios recreativos. Madrid: Síntesis.

López, L., (2013) Plan de negocios para la creación del centro de entretenimiento Bar Station en la ciudad de Guayaquil. <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/550/Plan%20de%20negocios%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20del%20centro%20de%20entretenimiento%20Bar%20Station%20en%20la%20ciudad%20de%20Guayaquil.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

López, C. (2020). La transformación de los centros comerciales en Ecuador y América Latina. Revista de Economía y Negocios, 25(2), 123-142.

Mantilla, W. (2019) Análisis de marca ciudad Guayaquil y propuesta de nuevos valores y componentes. Facultad de Estudios de Postgrado. <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/155/ANALISIS-DE-MARCA-CIUDAD-GUAYAQUIL-Y-PROPUESTA-DE-NUEVOS-VALORES-Y-COMPONENTESpdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ministerio de Turismo. (2015). Parques Temáticos, una forma innovadora de desarrollar el turismo. <https://www.turismo.gob.ec/parques-tematicos-una-forma-innovadora-de-desarrollar-el-turismo/>

Pérez Pinilla, O. D. (2018). Estrategia de desarrollo de experiencias interactivas a través de las exhibiciones comerciales., ISO 690, https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/6233/2018FAD_PDIPerezPinillaEstrategiaInteraccionSensorial.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pérez, L. (2023). Influencia de las estaciones recreativas de dinosaurios en el comportamiento del

consumidor en Guayaquil. Revista de Marketing y Entretenimiento, 12(2), 45-60.

Peraza, J. (2018) Diseño y construcción de prototipo de robot con tres grados de libertad para posicionamiento de objetos. <https://core.ac.uk/download/pdf/162564837.pdf>

Ramos, J. (2020). Diseño e implementación de un robot omnidireccional para fines de entretenimiento. <https://e-archivo.uc3m.es/handle/10016/31690>

Revista Líderes. (s.f.) Un mundo de juegos llega al sur de Quito. Recuperado de <https://www.revistalideres.ec/lideres/mundo-juegos-llega-sur-quito.html>

Rodríguez, S. (2019) Diseño e implementación de un Autómata programable con núcleo Codesys para sistemas animatrónicos <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/126119/Memoria.pdf?sequence=1>

Sampieri, R (2014). Construcción de un instrumento para medir el clima organizacional en función del modelo de los valores en competencia. Contaduría y administración, 59(1), 229-257.

Ten, A. E. (1998). Los nuevos paraísos. Historia y evolución de los parques temáticos. Arbor, 160(629), 109–131. <https://doi.org/10.3989/arbor.1998.i629.1754>

Tellez, M. (2019). Las estaciones recreativas de dinosaurios móviles: una experiencia educativa y divertida para niños y familias. Revista de Educación, 27(2), 123-142.

Torres, J. P. (2018). La recreación temática en centros comerciales de Guayaquil. Revista de Marketing Innovador, 10(3), 220-235.

Velázquez, E. (2019). El robot social Mini como plataforma para el desarrollo de juegos de interacción multimodales. En Jornadas Nacionales de Robótica, Spanish Robotics Conference. <https://n9.cl/19gx0n>

Anexos

Anexos 1: Proyección de sueldos de personal durante los años 2, 3, 4 y 5

Personal	No. De puestos	Unitario	Mensual	Anual	Décimo tercer sueldo	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondos de reserva	Total anual
Gerente general	1	\$1.034,70	\$1.034,70	\$12.416,40	\$1.034,70	\$450,00	\$517,35	\$1.508,59	\$1.034,70	\$16.961,74
Operador 1	1	\$465,62	\$465,62	\$5.587,38	\$465,62	\$450,00	\$232,81	\$678,87	\$465,62	\$7.880,28
Operador 2	1	\$465,62	\$465,62	\$5.587,38	\$465,62	\$450,00	\$232,81	\$678,87	\$465,62	\$7.880,28
Vendedor tiempo parcial	1	\$248,33	\$248,33	\$2.979,94	\$248,33	\$248,33	\$124,16	\$362,06	\$248,33	\$4.211,15
Contador	1	\$258,68	\$258,68	\$3.104,10	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$3.104,10
Total	4	\$2.472,93	\$2.472,93	\$29.675,20	\$2.214,26	\$1.598,33	\$1.107,13	\$3.228,39	\$2.214,26	\$40.037,56

Personal	No. De puestos	Unitario	Mensual	Anual	Décimo tercer sueldo	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondos de reserva	Total anual
Gerente general	1	\$1.070,60	\$1.070,60	\$12.847,25	\$1.070,60	\$450,00	\$535,30	\$1.560,94	\$1.070,60	\$17.534,70
Operador 1	1	\$481,77	\$481,77	\$5.781,26	\$481,77	\$450,00	\$240,89	\$702,42	\$481,77	\$8.138,12
Operador 2	1	\$481,77	\$481,77	\$5.781,26	\$481,77	\$450,00	\$240,89	\$702,42	\$481,77	\$8.138,12
Vendedor tiempo parcial	1	\$256,94	\$256,94	\$3.083,34	\$256,94	\$246,94	\$128,47	\$374,63	\$256,94	\$4.347,27
Contador	1	\$267,65	\$267,65	\$3.211,81	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$3.211,81
Total	4	\$2.558,74	\$2.558,74	\$30.704,93	\$2.291,09	\$1.596,94	\$1.145,55	\$3.340,41	\$2.291,09	\$41.370,01

Personal	No. De puestos	Unitario	Mensual	Anual	Décimo tercer sueldo	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondos de reserva	Total anual
Gerente general	1	\$1.107,75	\$1.107,75	\$13.293,05	\$1.107,75	\$450,00	\$553,88	\$1.615,11	\$1.107,75	\$18.127,54
Operador 1	1	\$498,49	\$498,49	\$5.981,87	\$498,49	\$450,00	\$249,24	\$726,80	\$498,49	\$8.404,89
Operador 2	1	\$498,49	\$498,49	\$5.981,87	\$498,49	\$450,00	\$249,24	\$726,80	\$498,49	\$8.404,89
Vendedor tiempo parcial	1	\$265,86	\$265,86	\$3.190,33	\$265,86	\$265,86	\$132,93	\$387,63	\$265,86	\$4.508,47
Contador	1	\$276,94	\$276,94	\$3.323,26	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$3.323,26
Total	4	\$2.647,53	\$2.647,53	\$31.770,39	\$2.370,59	\$1.615,86	\$1.185,30	\$3.456,33	\$2.370,59	\$42.769,06

Personal	No. De puestos	Unitario	Mensual	Anual	Décimo tercer sueldo	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Fondos de reserva	Total anual
Gerente general	1	\$1.146,19	\$1.146,19	\$13.754,32	\$1.146,19	\$450,00	\$573,10	\$1.671,15	\$1.146,19	\$18.740,95
Operador 1	1	\$515,79	\$515,79	\$6.189,44	\$515,79	\$450,00	\$257,89	\$752,02	\$515,79	\$8.680,93
Operador 2	1	\$515,79	\$515,79	\$6.189,44	\$515,79	\$450,00	\$257,89	\$752,02	\$515,79	\$8.680,93
Vendedor tiempo parcial	1	\$275,09	\$275,09	\$3.301,04	\$275,09	\$275,09	\$137,54	\$401,08	\$275,09	\$4.664,92
Contador	1	\$286,55	\$286,55	\$3.438,58	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$3.438,58
Total	4	\$2.739,40	\$2.739,40	\$32.872,82	\$2.452,85	\$1.625,09	\$1.226,43	\$3.576,26	\$2.452,85	\$44.206,30

Elaboración propia, (2023)

Anexos 2: Proyección de ingresos de la demanda por número de niños atendidos.

Años	Número de niños	Ventas
2024	21.972	\$97.893,60
2025	22.411	\$99.851,47
2026	22.860	\$101.848,50
2027	23.317	\$103.845,47
2028	23.783	\$105.963,18

Elaboración propia, (2023)

Anexos 3: Proyección de distribución de merch durante los cinco años del proyecto.

		Aumento de la demanda	Crecimiento
Cantidad merch	3944		
Proyección merch año 1	720		
Proyección merch año 2	734	14,40	2%
Proyección merch año 3	749	14,69	2%
Proyección merch año 4	764	14,98	2%
Proyección merch año 5	779	15,28	2%
Totales	3.747	Total unidades	

Elaboración propia, (2023)

Anexo 4: Proyección de ingresos venta de servicios y souvenir

Primer año													
Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Ingresos por juguetes	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Cantidad	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Precio	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	
Ingresos por entrada	\$ 6.460,00	\$ 7.702,60	\$ 7.527,80	\$ 6.460,00	\$ 6.270,00	\$ 6.270,00	\$ 7.641,80	\$ 6.270,00	\$ 6.270,00	\$ 7.337,80	\$ 7.565,80	\$ 7.717,80	\$ 83.493,60
Cantidad	1700	2027	1981	1700	1650	1650	2011	1650	1650	1931	1991	2031	21972
Precio	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	
Total ingresos	\$ 7.660,00	\$ 8.902,60	\$ 8.727,80	\$ 7.660,00	\$ 7.470,00	\$ 7.470,00	\$ 8.841,80	\$ 7.470,00	\$ 7.470,00	\$ 8.537,80	\$ 8.765,80	\$ 8.917,80	\$ 97.893,60

Elaboración propia, (2023)

Segundo año													
Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Ingresos por juguetes	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 1.224,00	\$ 14.688,00
Cantidad	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	734
Precio	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	
Ingresos por entrada	\$ 6.589,20	\$ 7.856,65	\$ 7.678,36	\$ 6.589,20	\$ 6.395,40	\$ 6.395,40	\$ 7.794,64	\$ 6.395,40	\$ 6.395,40	\$ 7.484,56	\$ 7.717,12	\$ 7.872,16	\$ 85.163,47
Cantidad	1.734	2.068	2.021	1.734	1.683	1.683	2.051	1.683	1.683	1.970	2.031	2.072	22411
Precio	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	
Total ingresos	\$ 7.813,20	\$ 9.080,65	\$ 8.902,36	\$ 7.813,20	\$ 7.619,40	\$ 7.619,40	\$ 9.018,64	\$ 7.619,40	\$ 7.619,40	\$ 8.708,56	\$ 8.941,12	\$ 9.096,16	\$ 99.851,47

Elaboración propia, (2023)

Tercer año													
Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Ingresos por juguetes	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 1.248,48	\$ 14.981,76
Cantidad	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	749
Precio	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	
Ingresos por entrada	\$ 6.720,98	\$ 8.013,79	\$ 7.831,92	\$ 6.720,98	\$ 6.523,31	\$ 6.523,31	\$ 7.950,53	\$ 6.523,31	\$ 6.523,31	\$ 7.634,25	\$ 7.871,46	\$ 8.029,60	\$ 86.866,74
Candidad	1.769	2.109	2.061	1.769	1.717	1.717	2.092	1.717	1.717	2.009	2.071	2.113	22860
Precio	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	
Total ingresos	\$ 7.969,46	\$ 9.262,27	\$ 9.080,40	\$ 7.969,46	\$ 7.771,79	\$ 7.771,79	\$ 9.199,01	\$ 7.771,79	\$ 7.771,79	\$ 8.882,73	\$ 9.119,94	\$ 9.278,08	\$101.848,50

Elaboración propia, (2023)

Cuarto año													
Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Ingresos por juguetes	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 1.273,45	\$ 15.281,40
Cantidad	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	764
Precio	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	
Ingresos por entrada	\$ 6.855,40	\$ 8.174,06	\$ 7.988,56	\$ 6.855,40	\$ 6.653,77	\$ 6.653,77	\$ 8.109,54	\$ 6.653,77	\$ 6.653,77	\$ 7.786,93	\$ 8.028,89	\$ 8.190,19	\$ 88.604,08
Candidad	1.804	2.151	2.102	1.804	1.751	1.751	2.134	1.751	1.751	2.049	2.113	2.155	23317
Precio	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	
Total ingresos	\$ 8.128,85	\$ 9.447,51	\$ 9.262,01	\$ 8.128,85	\$ 7.927,22	\$ 7.927,22	\$ 9.382,99	\$ 7.927,22	\$ 7.927,22	\$ 9.060,38	\$ 9.302,34	\$ 9.463,64	\$103.885,47

Elaboración propia, (2023)

Quinto año													
Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Ingresos por juguetes	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 1.298,92	\$ 15.587,02
Cantidad	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	779
Precio	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	
Ingresos por entrada	\$ 6.992,51	\$ 8.337,54	\$ 8.148,33	\$ 6.992,51	\$ 6.786,85	\$ 6.786,85	\$ 8.271,73	\$ 6.786,85	\$ 6.786,85	\$ 7.942,67	\$ 8.189,47	\$ 8.353,99	\$ 90.376,16
Candidad	1.840	2.194	2.144	1.840	1.786	1.786	2.177	1.786	1.786	2.090	2.155	2.198	23783
Precio	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	\$ 3,80	
Total ingresos	\$ 8.291,43	\$ 9.636,46	\$ 9.447,25	\$ 8.291,43	\$ 8.085,77	\$ 8.085,77	\$ 9.570,65	\$ 8.085,77	\$ 8.085,77	\$ 9.241,59	\$ 9.488,38	\$ 9.652,91	\$105.963,18

Elaboración propia, (2023)

Anexos 5: Detalle de los activos fijos del proyecto



US \$4 dto. cada US \$20 (máx. - US \$16) Compra y ahorra

US \$32.46 ~~US \$72.43~~ -55% Termina: 20 : 24 : 38

Césped Artificial para jardín, alfombrillas de simulación de musgo para exteriores, balcón, patio, césped falso, paisaje, decoraciones para el suelo del hogar

★★★★ 4.0 2 valoraciones | 11 Vendidos

Descuento cupón
US \$30.00 off en pedidos +US \$300.00

Color: 2x3m



Envío a Ecuador

Envío →
Envío: US \$473.74
Fecha estimada de entrega el 15 ENE

Servicio →
Protección al comprador de

Cantidad
- 10 +
863 unidades disponibles

Comprar

Añadir a la cesta

Compartir

♥ 44





US \$4 dto. cada US \$20 (máx. - US \$16) Compra y ahorra

US \$733.74 ~~US \$928.79~~ -21% Termina: 20 : 26 : 53

Escritorios de recepción de madera para salón de belleza, pequeña caja registradora, Mostrador de tienda de ropa, Bar de moda, barbería, escritorio frontal de oficina

Color: 100cm color note



Envío a Ecuador

Envío →
Envío: US \$400.93
Fecha estimada de entrega:53-67 días

Servicio →
Protección al comprador de

Cantidad
- 1 +
999 unidades disponibles

Comprar

Añadir a la cesta





8MP
Motion Detection
Waterproof

8MP

4K
ULTRAHD

IPC360 HOME

US \$4 dto. cada US \$20 (máx. - US \$16) 11.11
Promo del

US \$19.98 ~~US \$36.33~~ -45% Termina: 20 : 27 : 28

Cámara de seguridad PTZ para exteriores, doble lente impermeable con dispositivo de vigilancia, 4K, HD, WIFI, 2K, doble pantalla, seguimiento automático, IPC360, para el hogar

★★★★★ 4.9 8 valoraciones | 69 Vendidos

Tamaño del sensor: 4MP sin tarjeta SD

4MP sin tarjeta SD | 4MP Añadir tarjeta 32G | 4MP añadir tarjeta 64G

4MP Añadir tarjeta 128G | 8MP sin tarjeta SD | 8MP Añadir tarjeta 32G

8MP Añadir tarjeta 64G | 8MP Añadir tarjeta 128G

Tipo de enchufe: Enchufe AU

Enchufe europeo | Enchufe estadounidense | Enchufe AU

Enchufe británico

Envío a Ecuador

Envío →
Envío: US \$8.44
Fecha estimada de entrega el 15 ENE

Servicio →
Protección al comprador de

Cantidad
- 1 +
4999 unidades disponibles

Comprar

Añadir a la cesta

Compartir

♥ 75





POSTE SEPARADOR DE FILA
Deco Art

Poste separador de Fila Verde

~~\$110.88~~ \$99.00

Cantidad

Agregar al carrito



US \$4 dto. cada US \$20 (máx. - US \$16) **Compra y ahorra**

US \$211.50 ~~US \$225.00~~ -6% Termina: 20 : 28 : 40

Al por mayor: +10 unidades, -5% dto. extra

Caja registradora POS con impresora de 80MM, escáner Bluetooth para restaurante minorista, tableta Android de 10 pulgadas, OEM, más nuevo

★★★★★ 5.0 1 Valoración | 8 Vendidos

Descuento cupón

US \$5.00 off
en pedidos +US \$100.00

Color: no cash box



Envío a Ecuador

Envío →
Envío: US \$398.56
Fecha estimada de entrega:7-15días

Servicio →
Protección al comprador de

Cantidad
- 1 +
+10 unidades, -5% dto. extra
5 piezas como máximo por cliente

Comprar

Añadir a la cesta



US \$131.07 ~~US \$262.14~~ -50%

Al por mayor: +20 unidades, -10% dto. extra

Silla de ordenador reclinable para el hogar, silla giratoria de elevación sencilla, cómoda y moderna, para estudio y oficina

1 Vendidos

Descuento cupón

US \$11.10 off
en pedidos +US \$208.05

Color: Rosa



Envío a Ecuador

Envío →
Envío: US \$349.77
Fecha estimada de entrega:46-60días

Servicio →
Protección al comprador de

Cantidad
- 1 +
+20 unidades, -10% dto. extra
300 unidades disponibles

Comprar

Añadir a la cesta

Walking trestle ladder

1.4+1.4 m

Shrink size: 63*46*13

Vertical height: 137cm

Retractable height: 61cm

Steps: 5 steps

net weight: 7.4KG

Expansion span: 90cm

Life Storage To Store Store

Step distance: 30cm

US \$4 dto. cada US \$20 (máx. - US \$16) **Compra y ahorra**

US \$32.95 ~~US \$73.22~~ -55%

Termina: 20 21 20

Al por mayor +3 unidades, -1% dto. extra

Escalera de espiga de acero inoxidable, escalones telescópicos plegables de ingeniería para el hogar, 1,4 + 1,4 M

★★★★★ 4.2 13 valoraciones | 85 Vendidos

Altura: 1.4M X 1.4M

1.4M X 1.4M

Envío a Ecuador

Envío →

Envío: US \$371.28

Fecha estimada de entrega el 15 ENE

Servicio →

Protección al comprador de

Cantidad

1

+3 unidades, -1% dto. extra
1 piezas como máximo por cliente

Comprar

Añadir a la cesta

WCDMA-3G-2100MHZ

Gain:70dB

Output:20dBm

Indoor Antenna Outdoor Antenna Outdoor Cable Indoor Cable Power Adapter

CE RoHS

US \$4 dto. cada US \$20 (máx. - US \$16) **11.11 Promo del**

US \$56.94 ~~US \$78.00~~ -27%

Termina: 20 20 18

Al por mayor +10 unidades, -3% dto. extra

¡Gran oferta! AMPLIFICADOR DE señal móvil WCDMA 2100MHz, Kit de repetidor 3G para MTS Beeline Vodafone EU Assia Africa RU

★★★★★ 5.0 2 valoraciones | 32 Vendidos

Descuento cupón

US \$5.00 off en pedidos +US \$288.00

Tipo de enchufe: US

EU US AU UK

Envío a Ecuador

Envío →

Envío: US \$74.76

Fecha estimada de entrega el 15 ENE

Servicio →

Protección al comprador de

Cantidad

1

+10 unidades, -3% dto. extra
5 piezas como máximo por cliente

Comprar

Añadir a la cesta

dreamer Promo del 11.11

R\$250-R\$25 PROMO25

\$100-\$15 AEUS15

€100-€15 AEES15

€100-€15 AEFR15

13.3 inch 2560*1600 display

8GB DDR 512GB SSD 100% sRGB

Windows 10

QUAD HD

Free Shipping

Sale price \$110.48

Spend&Save \$16.00

Final Price **\$94.48**

Compra ahora. Ahorra US \$93.15 **Promo del 11.11 SuperOfertas**

US \$123.48 ~~US \$216.63~~ -43%

Termina: 20 19 04

Al por mayor +2 unidades, -2% dto. extra

Adreamer-ordenador portátil LeoBook13 de 13,3 pulgadas, Notebook Intel Celeron N4020, 4/6/8GB de RAM, 128/256/512/1TB SSD, resolución 2560x1600, para oficina y estudio

★★★★★ 4.5 309 valoraciones | 1.000+ Vendidos

Descuento cupón

US \$15.00 off en pedidos +US \$428.00

2% off Buy 5 pieces

Color: Brown

Envío a Ecuador

Envío →

Envío: US \$58.21

Fecha estimada de entrega el 15 ENE

Servicio →

Protección al comprador de

Cantidad

1

+2 unidades, -2% dto. extra
¡Solo quedan 3!

Comprar

Añadir a la cesta

Pregunto dinosaurio de moneda operado Dino paseos para Parque de los dinosaurios

No hay reseñas aún

Compartir

Zigong_Sanhe Robot Technology Co., Ltd. · 8 yrs · CN



>= 1 Sets

\$2.800,00

Cantidad

- 1 +

Contactar

Chatear ahora

Beneficios de la membresía

Reembolsos rápidos en pedidos de menos de 1000 USD [Reclamar ahora](#)