ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE:

MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PLAN DE NEGOCIOS:

"Centro de Entretenimiento y aprendizaje "PEKEWORLD"

Autor(es):

Alexandra Cecilia Salvador Diez

María Gabriela Tapia Cárdenas

Director:

Dra. Bessie Magallanes

Guayaquil – Ecuador

2016

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a mi hija Arianna y mi esposo David, quienes han sido el principal apoyo para culminar con éxito este proyecto.

Alexandra Salvador Diez

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis se lo quiero dedicar de manera muy especial a mi familia, quienes me motivaron para emprender este largo trayecto y me alentaron todo el tiempo a seguir adelante y no darme por vencida en medio del camino. Sin lugar a dudas ellos fueron el pilar y guía que me permitió dar lo mejor de mi y poder obtener este título de maestría tan anhelado.

María Gabriela Tapia Cárdenas

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por sus bendiciones, por permitirme terminar con éxito esta maestría. A mis padres y hermanos por el incondicional apoyo que me han brindado en cada proyecto que he emprendido y finalmente a mi esposo, quien con su paciencia y consejos, supo ser guía y apoyo en este camino que ha significado mucho sacrificio y esfuerzo pero que nos proporcionado muchas satisfacciones.

Alexandra Salvador Diez

AGRADECIMIENTO

Primeramente doy gracias a Dios por haberme dado vida y salud para poder ser parte de esta maestría y adquirir todos los conocimientos necesarios para agregar más valor a mi carrera profesional. Agradezco a mis padres y hermanos quienes con su gran paciencia y apoyo hicieron que el camino para alcanzar este logro sea mucho más fácil y a mi compañera de tesis que compartió conmigo la realización de este proyecto.

Agradezco a ESPAE por dejarme disfrutar de esta gran experiencia y a los profesores por haber transmitido todos aquellos conocimientos que me permitieron crecer de manera intelectual y en valores.

Todo el tiempo y los recursos invertidos durante este período de maestría no serán en vano, serán puestos en práctica de la mejor manera con el fin de generar beneficios personales así como para la sociedad en su conjunto.

María Gabriela Tapia Cárdenas

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Escuela de Postgrado en Administración de Empresas

ACTA DE GRADUACIÓN No. ESPAE-POST-341

APELLIDOS Y NOMBRES	SALVADOR DIEZ ALEXANDRA CECILIA
Nº DE CÉDULA	0926480740
PROGRAMA DE POSTGRADO	Maestría en Administración de Empresas
NIVEL DE FORMACIÓN	MAESTRÍA
TÍTULO A OTORGAR	Magíster en Administración de Empresas
TÍTULO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	Centro de Entretenimiento y aprendizaje "PEKEWORLD"
FECHA DEL ACTA DE GRADO	24/10/2016
MODALIDAD ESTUDIOS	PRESENCIAL
LUGAR DONDE REALIZÓ SUS ESTUDIOS	GUAYAQUIL

[redacted]

En la ciudad de Guayaquil a los veinticuatro días del mes de octubre del año dos mil dieciséis a las 12:29:28 horas, con sujeción a lo contemplado en el Reglamento de Graduación de Postgrados de la ESPOL, se reúne el Tribunal de Sustentación conformado por: BESSIE MAGALLANES FUENTES, Directora del proyecto de Graduación, y JUAN CARLOS BUSTAMANTE URBINA, Vocal; para calificar la presentación del trabajo final de graduación Centro de Entretenimiento y aprendizaje "PEKEWORLD", presentado por la estudiante SALVADOR DIEZ ALEXANDRA CECILIA.

[redacted]

Para constancia de lo actuado, suscriben la presente acta los señores miembros del Tribunal de sustentación y la estudiante.

BESSIE MAGALLANES FUENTES
DIRECTORA

JUAN CARLOS BUSTAMANTE URBINA
VOCAL

SALVADOR DIEZ ALEXANDRA CECILIA
ESTUDIANTE

XAVIER ORDEÑANA RODRIGUEZ
VOCAL

BIBLIOTECA
ESPAE-ESPOL

Fecha: 24/10/2016 12:29:5 VERA VERA LUISA XIOMARA

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Escuela de Postgrado en Administración de Empresas

ACTA DE GRADUACIÓN No. ESPAE-POST-342

APELLIDOS Y NOMBRES	TAPIA CARDENAS MARIA GABRIELA
Nº DE CÉDULA	0926517848
PROGRAMA DE POSTGRADO	Maestría en Administración de Empresas
NIVEL DE FORMACIÓN	MAESTRÍA
TÍTULO A OTORGAR	Magister en Administración de Empresas
TÍTULO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	Centro de Entretenimiento y aprendizaje "PEKEWORLD"
FECHA DEL ACTA DE GRADO	24/10/2016
MODALIDAD ESTUDIOS	PRESENCIAL
LUGAR DONDE REALIZÓ SUS ESTUDIOS	GUAYAQUIL

[redacted]

En la ciudad de Guayaquil a los veinticuatro días del mes de octubre del año dos mil dieciséis a las 12:29:28 horas, con sujeción a lo contemplado en el Reglamento de Graduación de Postgrados de la ESPOL, se reúne el Tribunal de Sustentación conformado por: BESSIE MAGALLANES FUENTES, Directora del proyecto de Graduación, y JUAN CARLOS BUSTAMANTE URBINA, Vocal; para calificar la presentación del trabajo final de graduación Centro de Entretenimiento y aprendizaje "PEKEWORLD", presentado por la estudiante TAPIA CARDENAS MARIA GABRIELA.

[redacted]

Para constancia de lo actuado, suscriben la presente acta los señores miembros del Tribunal de sustentación y la estudiante.

BESSIE MAGALLANES FUENTES
DIRECTORA

JUAN CARLOS BUSTAMANTE URBINA
VOCAL

TAPIA CARDENAS MARIA GABRIELA
ESTUDIANTE

XAVIER ORDEÑANA RODRIGUEZ
VOCAL

Fecha: 24/10/2016 12:30:3 VERA VERA LUISA XIOMARA

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE GRÁFICOS v
ÍNDICE IMÁGENES v
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES vi
ÍNDICE DE TABLAS vi
1. RESUMEN EJECUTIVO ..... - 10 -
2. MARCO TEÓRICO ..... - 11 -
3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO ..... - 13 -
3.1 BENEFICIOS DEL SERVICIO ..... - 15 -
3.2 CLIENTES ..... - 17 -
4. **MISIÓN, VISIÓN Y VALORES** ..... - 18 -
4.1 MISIÓN ..... - 18 -
4.2 VISIÓN ..... - 18 -
4.3 VALORES ORGANIZACIONALES ..... - 18 -
5. **ANÁLISIS DEL SECTOR Y MERCADO** ..... - 19 -
5.1 ANÁLISIS DEL SECTOR ..... - 19 -
5.1.1 INDUSTRIA DEL ENTRETENIMIENTO INFANTIL ..... - 19 -
5.1.2 ANÁLISIS DE EMPRESAS DE ENTRETENIMIENTO INFANTIL ..... - 20 -
5.1.3 ANÁLISIS PEST ..... - 22 -
5.1.4 COMPETENCIA ..... - 24 -
5.1.5 ANÁLISIS PORTER ..... - 26 -
5.2 ANÁLISIS DEL MERCADO ..... - 27 -
5.2.1 INDICADORES SOCIALES ..... - 29 -
5.2.2 OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN ..... - 31 -
5.2.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS ..... - 32 -
5.2.4 TIPO DE ESTUDIO ..... - 32 -
5.2.5 UNIDADES DE ANÁLISIS ..... - 32 -
5.2.6 MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN ..... - 33 -
5.2.7 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS ..... - 35 -
5.2.8 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS ..... - 44 -
5.2.9 ANÁLISIS DE ENTREVISTAS ..... - 49 -
5.2.10 ANÁLISIS FODA ..... - 50 -
5.3 PLAN DE MERCADEO ..... - 50 -
5.3.1 SEGMENTO META ..... - 50 -

5.3.2 CÁLCULO DE LA DEMANDA ..... - 51 -
5.3.2.1 TASA DE RETENCIÓN Y CAPTACIÓN ..... - 52 -
5.3.3 OBJETIVOS DE MARKETING ..... - 54 -
5.3.4 ESTRATEGIAS DE MERCADO ..... - 54 -
6. **ANÁLISIS TÉCNICO** ..... - 65 -
6.1 ANÁLISIS DEL SERVICIO ..... - 65 -
6.1.1 FLUJO DEL PROCESO DE SERVICIO ..... - 65 -
6.1.2 MATERIALES REQUERIDOS PARA ESTACIONES ..... - 67 -
6.2 FACILIDADES ..... - 74 -
6.2.1 UBICACIÓN GEOGRÁFICA ..... - 74 -
6.2.2 DETALLE DE CONSTRUCCIÓN ..... - 75 -
6.3 TIPOS DE EQUIPO Y MAQUINARIA ..... - 76 -
6.3.1 MUEBLES Y EQUIPOS Y ARTÍCULOS VARIOS ..... - 76 -
6.3.2 PERSONAL REQUERIDO ..... - 78 -
6.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA ..... - 79 -
6.4.1 ÁREAS ..... - 79 -
6.4.2 PLANO DE DISTRIBUCIÓN DE ESPACIOS ..... - 82 -
7. **ANÁLISIS ADMINISTRATIVO** ..... - 84 -
7.1 EQUIPO DE TRABAJO ..... - 84 -
7.2 GRUPO EMPRESARIAL ..... - 85 -
7.2.1 MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL ..... - 85 -
7.2.2 EXPERIENCIAS Y HABILIDADES ..... - 85 -
7.3 PERSONAL EJECUTIVO ..... - 86 -
7.3.1 FICHAS DE PERFILES ..... - 86 -
7.3.2 POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL ..... - 86 -
7.4 ORGANIZACIÓN ..... - 87 -
7.4.1 ORGANIGRAMA ..... - 87 -
7.4.2 DESCRIPCIÓN DE ÁREAS Y PUESTOS ..... - 88 -
7.4.3 LÍNEAS DE AUTORIDAD ..... - 89 -
7.5 EMPLEADOS ..... - 90 -
7.5.1 FICHAS DEL PERSONAL ..... - 90 -
7.5.2 MECANISMOS DE SELECCCIÓN Y CONTRATACIÓN……. - 91 -
7.5.3 PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN ..... - 92 -
7.5.4 POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL ..... - 92 -

7.5.5 PERSONAL DE APOYO ..... - 92 -
8. **ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL** ..... - 93 -
8.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA ..... - 93 -
8.2 PROCEDIMIENTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA ..... - 93 -
8.3 ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA ..... - 94 -
9. **ANÁLISIS ECONÓMICO** ..... - 98 -
9.1 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS ..... - 98 -
9.2 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO ..... - 99 -
9.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS ..... - 99 -
9.4 PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS, SERVICIOS E INSUMOS ..... - 102 -
9.5 PRESUPUESTO DE PERSONAL ..... - 104 -
9.6 PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS ..... - 105 -
9.7 PUNTO DE EQUILIBRIO ..... - 106 -
10. **ANÁLISIS FINANCIERO** ..... - 107 -
10.1 INVERSIÓN TOTAL INICIAL ..... - 107 -
10.2 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO ..... - 108 -
10.3 CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN (LÍNEA RECTA) ..... - 108 -
10.4 CÁLCULO DE LA AMORTIZACIÓN ..... - 109 -
10.5 ESTADO DE RESULTADOS ..... - 109 -
10.6 FLUJO DE CAJA ..... - 110 -
10.7 BALANCE GENERAL ..... - 111 -
11 **ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES** ..... - 112 -
11.1 RIESGOS DE MERCADO ..... - 112 -
11.2 RIESGOS TÉCNICOS ..... - 112 -
11.3 RIESGOS ECONÓMICOS ..... - 112 -
11.4 RIESGOS FINANCIEROS ..... - 113 -
12 **EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO** ..... - 113 -
12.1 CÁLCULO DEL CAPM Y DEL WACC ..... - 113 -
12.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO ..... - 114 -
12.3 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD ..... - 116 -
12.4 RAZONES FINANCIERAS ..... - 119 -
12.5 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO ..... - 120 -
12.6 CONCLUSIONES ..... - 121 -
13 **ANEXOS** ..... - 122 -
14 **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS** ..... - 165 -

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO 1: Atractivos Turísticos en la ciudad de Guayaquil...……..……..19
GRÁFICO 2: Facturación por actividad económica……...……....21
GRÁFICO 3: Proyección población Guayaquil 2010 –2020……..…….……...29
GRÁFICO 4: Rango de Población Fértil del Guayas…….…….30
GRÁFICO 5: Sexo de los encuestados……35
GRÁFICO 6: Sector en el que viven los encuestados..……...36
GRÁFICO 7: Número de hijos de los encuestados.……..……36
GRÁFICO 8: Gasto en Entretenimiento……..37
GRÁFICO 9: Actividades que realizan con hijos con mayor frecuencia….……...37
GRÁFICO 10: Profesión que quisieran los padres para sus hijos……...38
GRÁFICO 11: Actividades que el hijo realiza en tiempo libre……...39
GRÁFICO 12: Niños que juegan a profesiones…….…….…..39
GRÁFICO 13: ¿Considera usted que en la ciudad de Guayaquil existen suficientes lugares de entretenimiento infantil?.....40
GRÁFICO 14: Padres que llevarían a sus hijos a Pekeworld…...……...41
GRÁFICO 15: Frecuencia con que lo llevaría…….……..……41
GRÁFICO 16: Factores importantes……....42
GRÁFICO 17: Días que irían a Pekeworld...…….…..42
GRÁFICO 18: Horarios en que irían a Pekeworld...……....…….43
GRÁFICO 19: Tiempo que se quedarían en Pekeworld….…….....…43
GRÁFICO 20: Estimación del volumen de Usuarios atendidos en 5 años…….54

ÍNDICE IMÁGENES

IMAGEN 1: Artículos de Venta en el Gift Shop…….57
IMAGEN 2: Tarjeta de Socio Pekeworld……58
IMAGEN 3: Estructura de Pekeworld…...……...…….60
IMAGEN 4: Facebook de Pekeworld……..61
IMAGEN 5: Instagram de Pekeworld……...…….....…61
IMAGEN 6: Página Web de Pekeworld…….…….....…….63
IMAGEN 7: Publicidad de Pekeworld….……..…….……..64
IMAGEN 8: Ubicación de Pekeworld…….……75

IMAGEN 9: Distribución de oficinas y otras áreas…….80
IMAGEN 10: Distribución de oficinas y otras áreas……...81
IMAGEN 11: Distribución de oficinas y otras áreas……...82
IMAGEN 12: Diseño de Pekeworld……83
IMAGEN 13: Logo de Pekeworld……...97
IMAGEN 14: Instituciones Educativas…….122
IMAGEN 15: Evolución trimestral del Producto Interno Bruto (PIB)…….125

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1: Análisis FODA…..……..50
ILUSTRACIÓN 2: Flujo de Proceso del Servicio……..……66
ILUSTRACIÓN 3: Organigrama……87
ILUSTRACIÓN 4: Procedimientos para la constitución de una empresa……..93

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Actividades relacionadas al entretenimiento según el clasificador Internacional Industrial Único…..……...21
TABLA 2: Análisis de la Competencia……..24-25
TABLA 3: Rango de Población Fértil del Guayas……..30
TABLA 4: Gasto de consumo mensual per cápita por tamaño del hogar, según área geográfica y división de gasto…….31
TABLA 5: Población muestra…….33
TABLA 6: Análisis de Escuelas……..34
TABLA 7: Unidades de análisis……..35
TABLA 8: Proyección de Usuarios de Pekeworld……..51
TABLA 9: Estimación del volumen de usuarios durante el primer año……..…….52
TABLA 10: Encuesta: Frecuencia con que asistirían a Pekeworld…….53
TABLA 11: Tasas para el cálculo de la demanda……..……...53
TABLA 12: Estimación Anual del Volumen de Usuarios Atendidos.……53
TABLA 13: Áreas Iniciales de Pekeworld…...……...……...…...55
TABLA 14: Áreas Nuevas de Pekeworld……55
TABLA 15: Horario de Atención de Pekeworld……56
TABLA 16: Costo y Precio de Artículos de Venta en Gift Shop……58

TABLA 17: Precios de entrada al Centro……59
TABLA 18: Descuentos para escuelas por grupos……..59
TABLA 19: Precio de alquiler del Local…….59
TABLA 20: Plan de auspicios……65
TABLA 21: Estación de Salón de Belleza……..……67
TABLA 22: Estación de Manualidades Recicladas……..……..…67
TABLA 23: Estación de Hospital……68
TABLA 24: Estación de Restaurante……..……..68
TABLA 25: Estación de Viveros……68
TABLA 26: Estación de Bomberos……69
TABLA 27: Estación de Constructores……...69
TABLA 28: Estación de Banco……...69
TABLA 29: Estación del Ejército Nacional……69
TABLA 30: Estación de Laboratorio de Química….……..70
TABLA 31: Estación para los Pekeñitos……70
TABLA 32: Estación de Salón de Juegos……...……..70
TABLA 33: Estación de Fábrica de Dulces y Helados……...71
TABLA 34: Estación de Supermercado……..71
TABLA 35: Estación de Agencia de Tránsito……71
TABLA 36: Estación de Teatro…….……..72
TABLA 37: Estación de Veterinaria……..……...……..72
TABLA 38: Estación de Taller Mecánico……...72
TABLA 39: Estación de Escuela……73
TABLA 40: Estación de Policía……...……..……..73
TABLA 41: Estación de Juzgado……...……73
TABLA 42: Área de Gift Shop……74
TABLA 43: Pagos anuales del alquiler del terreno……74
TABLA 44: Muebles y Equipos de Oficina……76
TABLA 45: Equipos de Computación……..……76
TABLA 46: Suministros de Oficina……77
TABLA 47: Artículos Varios……..78
TABLA 48: Nómina……79
TABLA 49: Tamaño de Estaciones……80
TABLA 50: Perfil del Gerente General……...85

TABLA 51: Perfil del Director Financiero……..86
TABLA 52: Perfil del Jefe de Talento Humano……..86
TABLA 53: Ficha del Jefe de Mantenimiento y Vigilancia……90
TABLA 54: Ficha de los Guías……...90
TABLA 55: Ficha del Personal de Boletería……...90
TABLA 56: Ficha de personal Gift Shop……91
TABLA 57: Ficha de la Asistente Administrativa……...……..91
TABLA 58: Inversión en Activos Fijos……..98
TABLA 59: Capital de Trabajo……...99
TABLA 60: Ingresos Anuales por entrada al lugar……99
TABLA 61: Ingresos Anuales por alquiler del local……100
TABLA 62: Ingresos Anuales por visitas escolares……..100
TABLA 63: Ingresos Anuales por alquiler del bar……100
TABLA 64: Ingresos Anuales por cursos vacacionales……..……...……101
TABLA 65: Ingresos Anuales por ventas en el Gift Shop……..……...……..…101
TABLA 66: Ingresos Anuales por membresía……..101
TABLA 67: Ingresos Anuales por planes de auspicio…….…..102
TABLA 68: Ingresos Anuales totales……...……...102
TABLA 69: Presupuesto de Materiales e Insumos (Estaciones)……...…..103
TABLA 70: Presupuesto de Materiales (Gift Shop)……...……..103
TABLA 71: Cálculo de Remuneración Anual – Administrativa…..……..……..104
TABLA 72: Cálculo de Remuneración Anual – Operativa…..……...……..104
TABLA 73: Cálculo de Remuneración Anual – Apoyo……..……..……...105
TABLA 74: Presupuesto de Servicios Subcontratados……105
TABLA 75: Presupuesto de Otros Gastos……105
TABLA 76: Costos Totales……...106
TABLA 77: Ingresos Totales Anuales……..……...106
TABLA 78: Costos Variables Anuales Unitarios…….……107
TABLA 79: Punto de Equilibrio por año……...……..107
TABLA 80: Inversión Total Inicial…….……..107
TABLA 81: Estructura de financiamiento…….……108
TABLA 82: Depreciación y Amortización de Activos Fijos……...……108
TABLA 83: Tabla de Amortización del préstamo……...……109
TABLA 84: Estado de resultados……..109

TABLA 85: Flujo de Caja…….110
TABLA 86: Balance General……111
TABLA 87: Cálculo Beta Apalancada……..113
TABLA 88: Cálculo del CAPM……114
TABLA 89: Cálculo del WACC……...114
TABLA 90: Flujo del Proyecto…….115
TABLA 91: Métodos de Evaluación – Proyecto……...115
TABLA 92: Métodos de Evaluación – Accionista……115
TABLA 93: Flujo del Accionista……..116
TABLA 94: Flujo del Proyecto – Optimista…..……...….117
TABLA 95: Flujo del Accionista – Optimista…..……...…..117
TABLA 96: Flujo del Proyecto –Pesimista……...…..118
TABLA 97: Flujo del Accionista –Pesimista……118
TABLA 98: Comparativo Escenarios – Proyecto…….119
TABLA 99: Comparativo Escenarios – Accionistas……119
TABLA 100: Ratios……..120
TABLA 101: Cronograma de Implementación del proyecto……120
TABLA 102: Instituciones Educativas……..123-124
TABLA 103: Estaciones……...….126-127
TABLA 104: Detalle de Construcción del Centro…….128-129
TABLA 105: Prima de Riesgo de Países……..……130
TABLA 106: Beta de las Industrias……...……...131

1. RESUMEN EJECUTIVO

"PEKEWORLD" es un centro de entretenimiento para niños de 2 a 12 años en donde se simularán y aprenderán, de manera lúdica, las distintas profesiones y actividades que realizan los adultos. Cada profesión y actividad estará ubicada en diferentes espacios a los que se llamará estaciones, en donde los menores podrán divertirse, conocer las diferentes profesiones y podrán interactuar con otros niños, lo que les permitirá desarrollar habilidades y destrezas. El centro estará constituido como una sociedad anónima y estará ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, en la Urb. Bosques del Salado.

Actualmente en el país, y específicamente en la ciudad de Guayaquil, los padres de familia cuentan con pocas opciones de entretenimiento seguro para sus hijos, y a pesar de que existen algunos lugares de esparcimiento, no hay muchos en donde se combine la diversión con el aprendizaje. Por esta razón, se puede concluir que existen oportunidades de negocio dentro de esta industria debido a las necesidades presentes en el mercado, la poca competencia existente y a las posibilidades y facilidades de desarrollo y crecimiento.

El segmento meta, al cual está dirigido el negocio son los padres de familia de niños entre 2 a 12 años de la ciudad de Guayaquil y que pertenezcan a un nivel socioeconómico, medio, medio alto y alto. Otro mercado objetivo, aunque de menor tamaño, son las escuelas quienes podrán realizar visitas entre semana y para las cuales se diseñará paquetes con descuentos especiales.

El personal que formará parte de este proyecto, será personal capacitado en el área en la que se desempeñe. Los guías, cuya labor es la principal dentro del centro, tendrán experiencia en el trabajo con niños, para de esta manera garantizar a los padres de familia un excelente servicio para sus pequeños.

En términos financieros, esta idea de negocio necesita una inversión inicial de USD$ 305.046, para la cual se contará con la aportación de terceras personas y con un préstamo a una Institución Bancaria por un monto de USD$100.000. Las proyecciones de los Estados Financieros estiman un valor actual neto (VAN) de USD$ 168.467 y una tasa interna de retorno (TIR) del 40,74%, con lo cual se concluye que el proyecto a realizar cuenta con factibilidad económico-financiero para ser puesto en marcha.

2. MARCO TEÓRICO

Las actividades lúdicas son conocidas por servir de apoyo al proceso de aprendizaje ya que son ejercicios que proporcionan alegría, involucramiento, desarrollo de habilidades y destrezas, comprensión de las normas y funcionamiento de la sociedad en la que se desenvuelven; por medio de las cuales se crea un espacio en donde se empieza a discernir acerca de una situación determinada que se asemeja a la realidad, a fin de descubrir cómo se desenvolvería el ser humano frente a la misma.[1]

El valor que tienen las actividades lúdicas en el campo de la enseñanza es que permiten combinar participación, creatividad, comunicación, competitividad para llegar a obtener resultados en cualquier escenario de la vida real. Las actividades lúdicas ayudan a fortalecer el aprendizaje mediante los escenarios dinámicos que proporcionan debido a que su pilar principal es el juego, recurso importante que se puede utilizar para ayudar a los niños en el proceso enseñanza-aprendizaje.[2]

Uno de los beneficios que tienen los juegos, es que a través de ellos, los niños pueden fortalecer el contacto con sus familias, con otros niños, desarrollar habilidades cognitivas y motrices, lo cual les ayuda a desarrollar los lazos sociales para tener una convivencia en armonía, además les permitiría ampliar su capacidad intelectual, entendida como la habilidad para recrear las normas, valores, actitudes, aptitudes y comportamientos que le permitirán asumir la adultez. [3]

Algunos teóricos han analizado la importancia de las actividades lúdicas en el desarrollo de las personas. Entre ellos destaca el psicólogo Jean Piaget, para quien a través de la *"Teoría Estructuralista del Juego" (1946)*, el juego y los juguetes son considerados como "materiales útiles" para el desarrollo psicomotor, sensoriomotor, cognitivo, del pensamiento lógico y del lenguaje en el niño[4]. Asimismo; Marilex Pérez (2016), especialista en psicología clínica, menciona que los niños se comunican y expresan a través del juego. Para esta psicóloga, la actividad lúdica es indispensable en la vida de los niños porque es el mecanismo mediante el cual comienzan a establecer contacto con el mundo.

Por lo mencionado en el párrafo anterior es importante que los juegos sean desarrollados de manera adecuada ya que los mismos generan beneficios, como por ejemplo:[5]

- Desarrollan la creatividad e imaginación
- Favorecen la comunicación
- Colaboran con la solución de problemas
- Favorecen el aprendizaje
- Desarrollan el pensamiento creativo
- Desarrollan la psicomotricidad
- Desarrollan el vocabulario
- Desarrollan destrezas mentales y físicas
- Fortalecen la autoestima

Los padres de familia, en la actualidad, cuentan con pocas opciones de entretenimiento para sus hijos y tienen una disponibilidad limitada de tiempo por lo que dejan que sus pequeños busquen maneras de entretenerse dentro de sus casas; y es ahí donde los menores exploran la tecnología, volviéndose adictos a ella. Según el Reporte Anual De Estadísticas sobre Tecnologías de la Información y Comunicaciones (Tic´S) 2011 del INEC, el grupo etario entre 5 y 15 años del 2008 al 2011 refleja un incremento en el uso de tecnología de 22.9% a 38%, incremento considerable que refleja que cada vez niños y adolescentes se encuentran expuestos al uso frecuente de las TIC´s. *(Anexo 1).* Los expertos dicen que el móvil, internet, los chats o el Messenger pueden ser simples entretenimientos, pero, cuando se convierten en adicción, se producen desequilibrios en el niño que impiden su socialización y entorpecen su desarrollo.[6] El abuso de estas herramientas para Nadia Goren, psicóloga infantil, sobre todo en la infancia; conlleva a problemas de salud y una adicción en el futuro. Estos riesgos que se asocian al uso excesivo de la tecnología preocupan a los padres de familia puesto que las repercusiones que tienen éstos son considerables en el desenvolvimiento y educación de los pequeños.[7]

El aprendizaje de las profesiones constituye una parte importante de la educación infantil. Es fundamental que el niño se familiarice con ellas para que vea cómo funciona la sociedad en la que vive y de esta manera tenga conocimiento de las responsabilidades que se adquieren cuando se es un adulto. El objetivo es que el pequeño adquiera conceptos y aptitudes de cada uno de los oficios para prepararle para el futuro. Conociendo las profesiones irá descubriendo por sí mismo qué quiere ser de grande. No hay más que preguntarle a un niño, ¿Qué quieres ser de mayor? para darse

cuenta que las profesiones son el objetivo final de todo el desarrollo intelectual y el aprendizaje de un niño.[8]

Sin embargo, muchas veces la elección de los niños de una determinada profesión suele estar condicionada a lo que ven en la televisión o a lo que les dicen los amigos o los padres. Para evitar esto es necesario que desempeñen los distintos roles y puedan decidir por ellos mismos la de su agrado. Pero para que esto dé resultado, es importante realizarlo de una manera innovadora, diferente y divertida; partiendo del hecho de que el juego es el eje del aprendizaje y de la socialización.

Es importante mencionar que los niños se aburren fácilmente y cada vez se vuelven más exigentes en las opciones que buscan para su entretenimiento. Por esta razón demandan lugares atractivos, originales e innovadores en donde ellos puedan divertirse, conocer nuevas cosas y hacer lo que a ellos más les apasione.

Por lo expuesto en los párrafos anteriores, surge la idea de este proyecto con el deseo de ofrecer a la Sociedad Ecuatoriana, un centro de entretenimiento no tradicional permanente para niños de temprana edad.

3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

El centro de entretenimiento estará dirigido a niños de 2 a 12 años de edad de clases sociales media, media alta y alta de la ciudad de Guayaquil, en donde podrán jugar y aprender sobre las distintas profesiones y actividades que realizan los adultos, así como simular la ejecución de dichas profesiones. Cada una de las profesiones estará ubicada en diferentes espacios llamados estaciones, las cuales serán adecuadas con el diseño respectivo y los materiales necesarios para cada actividad de modo que el menor pueda sentirse y experimentar ser un verdadero profesional. Además, se les proveerá de la indumentaria asociada a cada profesión, así como instrumental en forma de juguetes para hacer más real el juego de roles. El nombre que tendrá este centro de entretenimiento será de "PEKEWORLD".

Cada una de las estaciones estará supervisada por personas con conocimientos en educación infantil y de la actividad a la cual estén supervisando, ya que tendrán que a más de dar instrucciones en ciertas profesiones, enseñarles cómo funciona cada una de ellas. Adicional a esto tendrán un manejo adecuado de técnicas de animación y comunicación, de manera que sepan cómo interactuar con los niños. El personal

recibirá capacitaciones en las distintas áreas de manera que puedan transmitir esos conocimientos a los menores que esperan saber cómo se trabaja en cada profesión.

Para poder ingresar al centro, los padres de Familia tendrán que cancelar un valor único, precio que será diferente para niños y adultos. El valor pagado servirá para poder ingresar a todas las estaciones. Durante la estancia en el centro, los padres podrán estar junto a sus hijos o comprar algo en el bar y pasar un momento agradable mientras sus hijos se divierten jugando en cualquiera de las estaciones que ellos elijan.

Este centro de entretenimiento ofrecerá a los niños un lugar diferente para divertirse con su familia y también contará con actividades y celebraciones extras tales como: el día del bombero, el día del médico, el día del niño, etc., además habrán invitados especiales que harán que los niños vivan constantemente experiencias nuevas y diferentes.

PEKEWORLD también ofrecerá sus servicios a las escuelas, quienes podrán programar visitas entresemana durante la mañana. Recibirán descuentos especiales dependiendo la cantidad de niños por grupo que visite el lugar.

Además, aprovechando el tamaño del local se podrá reservar el sitio para realizar eventos privados como cumpleaños, para los cuales se diseñará paquetes especiales que incluirán distintas opciones con diferentes precios que el cliente podrá elegir. Asimismo se dictarán cursos vacacionales durante los primeros tres meses del año, meses en que los pequeños se encuentran en su período vacacional. Estos cursos serán dictados entre semana en horario de la mañana.

La publicidad que se hará será en su mayoría por redes sociales, ya que es un medio al que se puede llegar con mayor facilidad a nuestro público objetivo. El lugar estará abierto al público de lunes a domingo y feriados.

Con este negocio se pretende ofrecer un Centro de entretenimiento que mezcle diversión y aprendizaje, en donde los niños además de pasar un momento divertido y diferente, puedan experimentar a través del juego de las distintas profesiones disponibles dentro del Centro, lo que es ser realmente un profesional por unos momentos. Los beneficios que conlleva el juego de roles desde muy pequeños son numerosos es por eso que a pesar de ser el objetivo central del negocio entretener a los pequeños, es muy importante que a través de estos juegos se puedan aprovechar de dichos beneficios, como estimular sus habilidades, posiblemente identificar sus aptitudes para ciertas ramas, entre otros. Además, a través del juego se podrá explotar la creatividad y las

destrezas en los niños lo que aumentará las posibilidades de mejoras en su desempeño y desenvolvimiento en la sociedad.

3.1 BENEFICIOS DEL SERVICIO

PEKEWORLD con el fin de resolver las necesidades de sus clientes pretende ofrecer diferentes beneficios a los padres de familia y a sus hijos.

- *Padres de familia más tranquilos:* existen muchos peligros fuera de casa y la preocupación por la seguridad de sus hijos es cada vez mayor, lo que hace que la misma sea un factor preponderante a considerar al momento de decidir si llevar o no a sus niños a entretenerse. Por esta razón, PEKEWORLD está diseñado a la medida de los más chiquitos de la casa y con todas las seguridades necesarias para garantizar la integridad física de los pequeños; de manera que los padres de familia puedan dejar que sus hijos se diviertan libremente. Para esto se contará con una infraestructura adecuada para el juego del menor, personal capacitado que sabrá actuar en un momento de emergencia y un sistema de seguridad y monitoreo (cámaras de vigilancia) de todo el sitio, lo cual garantizará la protección del niño y su localización en cualquier momento. Esto hará que los padres se sientan mucho más seguros de dejar que sus hijos se distraigan y se diviertan durante su estancia en "PEKEWORLD

- *Niños autónomos*: las actividades planificadas en el centro de entretenimiento para cada una de las profesiones estarán diseñadas con el objetivo de brindar a los niños un espacio donde dejen volar su imaginación, encontrando soluciones diferentes a un problema. Esto permitirá estimular su creatividad ya que se está incentivando a que el niño incursione en un ambiente libre donde a través de su curiosidad descubrirá nuevas cosas.

  Según la psicóloga Constanza Baeza (2015), el desarrollo de la creatividad es clave si se quiere tener niños independientes en su forma de pensar, que puedan asimilar bien las situaciones que viven, que sean sensibles al entorno, y que logren una inclinación hacia la exploración del mundo que los rodea.

- *Mejor interacción con otros niños:* "PEKEWORLD" permite que a través del juego lúdico, exista socialización entre los niños y mejoras en las habilidades de comunicación. Según la especialista Marilex Pérez (2016), la actividad lúdica ayuda

a potenciar las relaciones interpersonales, así como la capacidad de expresarse de manera coherente para transmitir sus sentimientos y deseos. Para esto es sumamente importante que los padres estén siempre abiertos a escuchar a sus hijos y hacerlos sentir que su opinión es valiosa, mejorando también la interacción entre ellos y fortaleciendo los lazos familiares gracias al tiempo de calidad que pasarán juntos.

Pekeworld apunta a generar un sistema que permita mejorar las habilidades sociales e intelectuales que son la base de todo desarrollo subsecuente, a través de la creación de un ambiente propicio para este efecto Craig Alexander en su reporte especial de TD Economics (2013), determina que las habilidades de las personas son resultado en un 80% de su entorno y sólo en un 20% de su material genético.

- *Menor sedentarismo en los niños*: el rápido avance tecnológico ha contribuido a un incremento en desórdenes físicos, psicológicos y de comportamiento que los sistemas de salud y educación recién están empezando a detectar. La terapeuta ocupacional pediátrica Cris Rowan (2014), en su estudio del impacto de la tecnología sobre la niñez determina que 1 de cada 6 niños han sido diagnosticados con discapacidades de desarrollo, 1 de cada 6 son obesos, y 14.3% tiene un desorden psiquiátrico. En el Ecuador, según la Coordinación Nacional de Nutrición, se indica que el exceso de peso en el país registra un 6,5% en la edad infantil y según los doctores uno de los principales factores que pueden provocar esta enfermedad es el sedentarismo.[9] Pekeworld pretende disminuir este tipo de problemas ofreciendo a los niños otro tipo de distracciones que contribuyan a su formación intelectual y les permitan divertirse sanamente.

- *Mejor uso de herramientas electrónicas:* El servicio que se prestará no apunta a eliminar el uso de dispositivos electrónicos de la formación infantil, lo cual en la práctica es imposible dada la infinidad de accesos que la niñez tiene a estos medios, sino todo lo contrario, utilizar dicha tecnología como herramienta que mejore la calidad de dicha formación.

- *Motivar a los niños a continuar con una educación formal:* La OECD (Organization for Economic Co-operation and Development por sus siglas en inglés) ha determinado que los centros de educación temprana incrementan en un 5% la probabilidad de que los participantes asistan a un establecimiento educativo y reducen en 15% de la tasa de deserción en las etapas primarias de educación,

elemental y secundaria. La propuesta de negocio pretende, a través de la simulación de las diferentes profesiones, incentivar a los niños para que tengan aspiraciones de asistir y/o permanecer en los establecimientos educativos

3.2 CLIENTES

Nuestros principales clientes serán los padres de familia con niños de 2 a 12 años de edad de nivel socio económico medio, medio-alto y alto que habiten en la ciudad de Guayaquil. Los padres de familia de nuestro segmento meta, por lo general cuando quieren pasar tiempo con sus niños, acostumbran a ir parques, a comer, al cine o a cualquier sitio de diversión que el niño elija, buscando siempre sitios que no vayan en perjuicio de la integridad física del menor.

Los adultos siempre buscan lo mejor para sus hijos, y la educación es algo fundamental en su crecimiento, por lo que tratan de elegir un establecimiento educativo que cumpla con sus exigencias. Sin embargo, también buscan complementar la educación recibida en las escuelas, con actividades que ayuden a la formación de sus hijos, ya sean físicas o intelectuales, y que así mismo puedan divertirse sanamente.

En los párrafos anteriores se describió a los clientes quienes son los que pagarán por el servicio, sin embargo los usuarios serán los niños que van a ser los que disfruten de lo que se ofrece en "PEKEWORLD". Según Luis Sánchez (2008), los niños de hoy día, son mucho más despiertos, inteligentes y sabios, así como más amorosos y compasivos. Son más inquietos, curiosos, creativos y estas características deben ser aprovechadas por los padres de familias para potencializarlas y canalizarlas en actividades productivas que les garanticen un mejor desenvolvimiento en la sociedad y en un futuro puedan ser profesionales de éxito.

Otro segmento al que apunta el servicio son las escuelas que atiendan a niños que tengan un nivel socioeconómico medio, medio alto y alto de la ciudad de Guayaquil.

La educación es una herramienta decisiva para el desarrollo de las personas y sociedades, permite a los niños y niñas adquirir el conocimiento y las aptitudes necesarias para adoptar formas de vida saludables y asumir un papel activo en la toma de las decisiones que les van a afectar en el futuro. Sin embargo el aprendizaje de las distintas profesiones constituye una parte importante de la educación infantil. Es fundamental que el niño se familiarice con ellas para que vea cómo funciona

la sociedad en la que vive y se lo prepare para el futuro. Conociendo las profesiones irá descubriendo por sí mismo qué quiere ser de mayor, y que mejor haciéndolo de una manera divertida partiendo del hecho de que el juego es el eje del aprendizaje y de la socialización.[10] En las escuelas podrán complementar su enseñanza con las visitas al Centro, de manera que los menores disfruten y aprendan lo que es ser adulto por un momento.

4. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

4.1 MISIÓN

Ofrecer un espacio de aprendizaje y diversión que contribuya al desarrollo físico e intelectual de los niños a través de la enseñanza y la práctica de las diferentes profesiones, usando el tiempo libre de los menores en actividades productivas.

4.2 VISIÓN

Ser una de las empresas líderes en entretenimiento y aprendizaje, preferida por los niños por la innovación continua en el servicio ofrecido.

4.3 VALORES ORGANIZACIONALES

Aprendizaje: el aprendizaje continuo es un valor fundamental de la empresa, puesto que nos compromete día a día a adquirir nuevos conocimientos sobre nuevas técnicas y procedimientos que agreguen valor al servicio prestado.

Calidad: se garantizará excelencia en el servicio ofrecido a través de actividades diseñadas para la diversión y formación de los niños, además el personal contará con la debida experiencia y preparación para responder a las diferentes funciones y tareas dentro del lugar.

***Originalidad*:** se refiere a las innovaciones, cambios, creaciones que se requieren en el lugar de manera que los niños no se aburran y puedan disfrutar siempre de nuevas experiencias.

Seguridad: implica generar un vínculo de confianza con los clientes y que ellos puedan sentirse satisfechos con el servicio brindado. Para ello se dispondrá de una infraestructura adecuada y segura, ya que cada uno de los espacios estarán diseñados

por expertos; además del monitoreo a través de las cámaras y del personal calificado que garantizarán la integridad física de los pequeños.

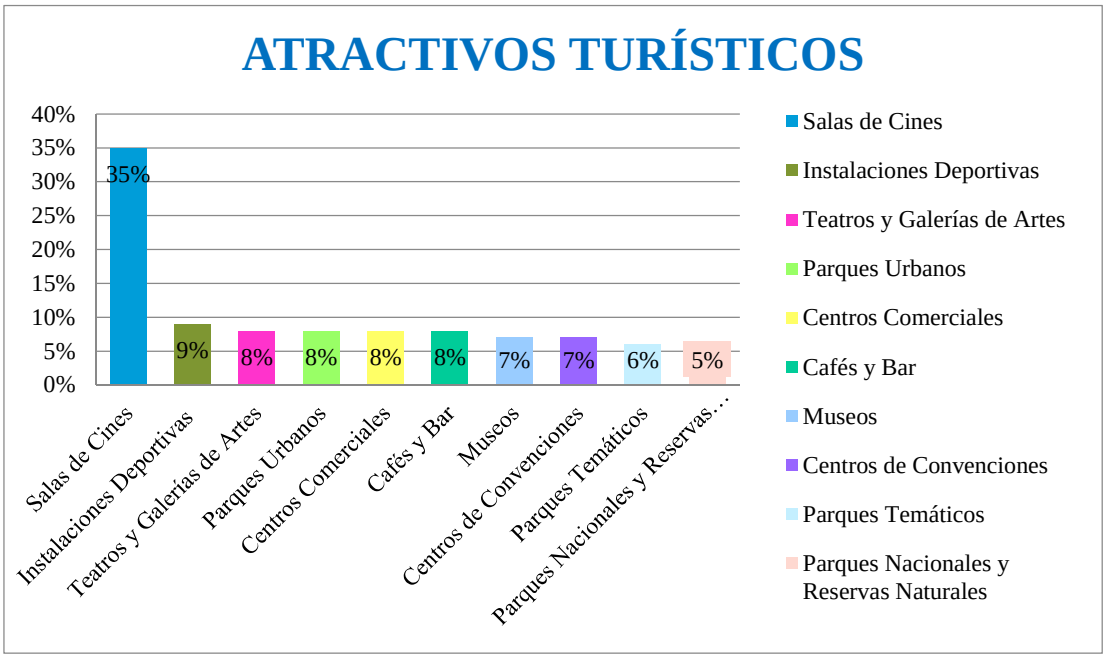
5. ANÁLISIS DEL SECTOR Y MERCADO

5.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

5.1.1 INDUSTRIA DEL ENTRETENIMIENTO INFANTIL

La industria del entretenimiento para niños en el Ecuador no está totalmente desarrollada ya que existen pocos lugares de entretenimiento que incentiven al niño a desarrollar su creatividad. Según estudios realizados por estudiantes de la ESPOL (2005), dentro de la existencia de los atractivos turísticos en la ciudad de Guayaquil el mayor porcentaje se lo llevan las salas de cine con un 35%, seguidos de las instalaciones deportivas, teatros, galerías de arte, parques urbanos, centros comerciales, cafés y bar que representan un tan solo el 8-9% y con un porcentaje menor los museos, Centros de Convenciones, Parques Temáticos y Parque Nacionales y Reservas. (7%, 6%, 5%).[11]

Grafico 1: Atractivos Turísticos en la ciudad de Guayaquil



Fuente y Elaboración: Las Actividades recreativas en la ciudad de Guayaquil (2005) -Autoras

Dentro de las dos ciudades principales del país, Guayaquil y Quito, se encontraron los principales sitios permanentes de diversión y aprendizaje para el menor, entre los cuales

se encuentran: Minicity, Mundo Juvenil, Jaku Parque del Agua, Kidztime, B-Kid en la ciudad de Quito y American Park y Chiky Place, en la ciudad de Guayaquil.

Por lo anteriormente expuesto se puede mencionar que la disponibilidad de espacios permanentes donde los niños puedan aprender y entretenerse a la vez es escasa en la ciudad de Guayaquil. Además muchos lugares a donde los niños acuden para pasar un momento divertido, como los son los parques, no garantizan la seguridad del menor.

Un punto positivo que es importante señalar es el crecimiento que presenta esta industria; lugares como Chiky Place y American Park Park abrieron sus puertas hace poco tiempo porque a través de un estudio de mercado, se dieron cuenta de la necesidad existente en el mercado de lugares para niños donde puedan entretenerse y aprender al mismo tiempo.[12]

En la actualidad los padres de familia piensan mucho antes de decidir a donde llevar a sus hijos debido al temor que sienten por el peligro que existe fuera de casa y porque el abanico de opciones es limitado. Es por esto que analizan las pocas opciones que tienen para que sus hijos se diviertan y aprovechen su tiempo libre en actividades sanas y productivas o en otros casos dejan que ellos libremente vean como invierten su tiempo libre dentro de las casa.

Generalmente los padres de familia que tienen un nivel socioeconómico medio, medio-alto y alto son quienes están constantemente buscando actividades extracurriculares que a más de ser entretenidas, contribuyan con el crecimiento tanto intelectual como en valores de sus pequeños. Además están en una mayor posibilidad de pagar un valor relativamente alto por estas actividades y no solamente elegir aquellas que podrían ser de bajo costo o inclusive gratis.

5.1.2 ANÁLISIS DE EMPRESAS DE ENTRETENIMIENTO INFANTIL EN ECUADOR

Según el INEC (2013) en el país existen 843.644 empresas. De estas empresas, el 0,7% realiza actividades de entretenimiento, es decir, 5.648.

Para poder cuantificar las actividades relacionadas con el entretenimiento para niños que se realizan en el país, es necesario hacer un cruce entre actividad económica y su

facturación. En el cuadro siguiente se muestran las actividades económicas relacionadas al entretenimiento: [13]

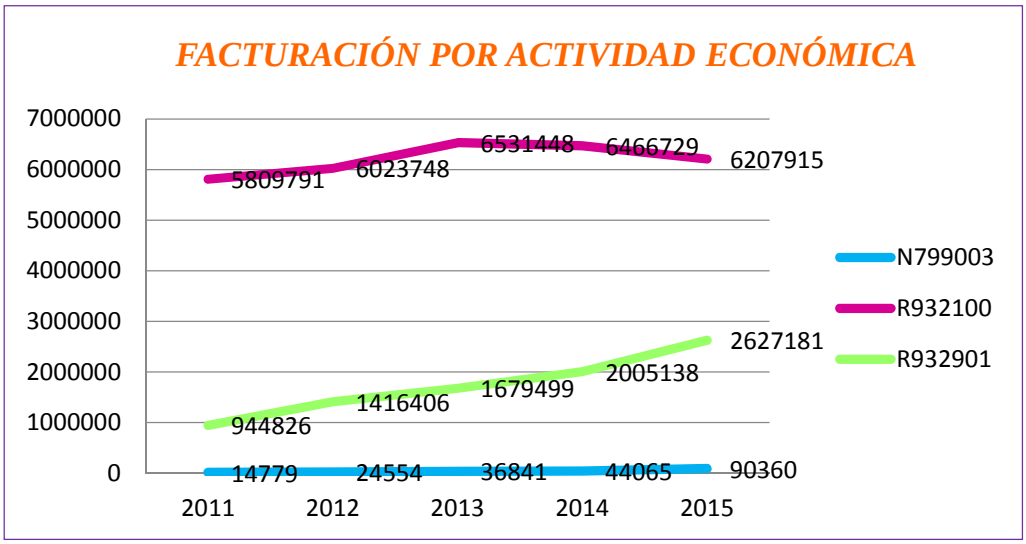
Tabla 1: Actividades relacionadas al entretenimiento según el clasificador Internacional Industrial Único

CÓDIGO	ACTIVIDAD
N7990.03.0	Actividades de venta de boletos para obras de teatro, competiciones deportivas y otras actividades de diversión y entretenimiento.
R9321.00.01	Actividades de parques de atracción y parques temáticos, incluida la explotación de diversas atracciones mecánicas y acuáticas, juegos, espectáculos, exposiciones temáticas y lugares de picnics.
R9329.01.01	Actividades de parques recreativos y playas, incluido el alquiler de casetas, casilleros, sillas, hamacas; la gestión de instalaciones de transporte recreativo; por ejemplo, puertos deportivos, y el alquiler de equipo de esparcimiento y recreo como parte integral de los servicios de esparcimiento, bananas, lanchas, etcétera.

Fuente y elaboración: Servicio de Rentas Internas – Autoras

De acuerdo a la base de datos estadísticos del SRI, la declaración del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a través del formulario104, las actividades de recreación, sumaron un total de recaudación de $8.925.456 en el año 2015. El comportamiento de esta industria se muestra de la siguiente manera:

Gráfico 2: Facturación por actividad económica – Entretenimiento



Fuente y Elaboración: Servicio de Rentas Internas - Autoras

Como se puede observar en el gráfico anterior las actividades de parques de atracción y parques temáticos, incluida la explotación de diversas atracciones mecánicas y acuáticas, juegos, espectáculos, exposiciones temáticas y lugares de picnics (R932100) han disminuido ligeramente su facturación en los últimos 2 años. Las otras dos actividades analizadas muestran un crecimiento sostenido durante los últimos cinco años.

Debido a lo mencionado anteriormente, se puede concluir que existen oportunidades de negocio dentro de esta industria debido a las necesidades presentes en el mercado, a la poca competencia existente y a las posibilidades y facilidades de desarrollo y crecimiento. Sin embargo, un factor importante a considerar, es la alta inversión y costos necesarios para la construcción, instalación y equipamiento, requerido para brindar un servicio de calidad y tener satisfechos tanto a los clientes que son los padres de familia como a los usuarios que son los niños.

5.1.3 ANÁLISIS PEST

De acuerdo al análisis de los cuatro escenarios que influirán en el modelo de negocio de PEKEWORLD se pudo determinar lo siguiente:

*A ***nivel político*** la situación actual del país es un poco inestable en el tema de leyes laborales, pues éstas pueden cambiar de un momento a otro. Las importaciones son otro tema que genera inestabilidad, pues con nuevos impuestos cada día, incluyendo salvaguardas que incrementan el precio de los productos importados de 5% a 45%, el nivel de vida se encarece[14]. Esto puede ser un factor negativo al momento de emprender una empresa, pues las leyes tan cambiantes generan incertidumbre al momento de invertir en un negocio. Es importante destacar que el gobierno tiene programas que incentivan los proyectos empresariales privados por medio de la Corporación Financiera Nacional (CFN) a través de préstamos, por lo que si una empresa quisiera iniciar sus actividades comerciales, podría tener esta opción de financiamiento. En el año 2015, la CFN entrego $521 millones en créditos, y a través de estos préstamos se han generado 9455 empleos[15]. Sin embargo algunas políticas actuales han hecho a Ecuador poco atractivo para los inversionistas extranjeros, por los impuestos a la salida de los capitales que es del 5%.

*A ***nivel económico***, algunas de las políticas ejecutadas en el país, incentivan poco el consumo de productos y servicios de lujo o importados. Según el INEC (2016), la

canasta básica actual en Guayaquil se encuentra en $683. El crédito se ha convertido en una herramienta de venta atractiva para los vendedores y compradores, y esto incentiva al mercado. Las tarjetas de crédito han llegado a ser una fuerte herramienta de compras, pues en el primer semestre del 2015 se realizaron transacciones por un total de $3200,5 millones[16]. La inflación del país hasta el mes de septiembre del 2016 fue de 1,30%, según el Banco Central. El indicador de riesgo país de Ecuador es el 2do más alto de América Latina después de Venezuela[17]. El PIB decreció en 1.9% en el primer trimestre del 2016[18]. En septiembre del 2016 la tasa de desempleo alcanzó el 6,68% a nivel nacional[19].

*A ***nivel social,*** se puede decir que la población ecuatoriana está dividida en 5 niveles socio económicos que son el bajo, medio bajo, medio, medio alto y alto. Las características que describen a cada nivel socio económico son su nivel de ingresos, educación, tipo y costo de vivienda, y servicios con los que cuentan. La mayor cantidad de matrimonios se dan entre las 20 y 29 años de edad, tanto para hombres como para mujeres[20]. El tamaño de familia más común es el de la pareja con 2 hijos. El 36% de la población asiste a un centro de educación (preescolar, educación básica, bachillerato y educación superior), de ahí el 74% reciben su educación en establecimientos públicos, y el 26% en establecimientos privados. Según el INEC (2010) la población asiste a más establecimientos de educación privados con 43% en el caso de los hombres y el 39% en el de las mujeres. Solo el 6,3% de la población tiene títulos de educación superior[21]. La obtención de títulos de cuarto nivel se ha convertido en una herramienta de competitividad profesional debido a la alta oferta de profesionales de tercer nivel en el mercado laboral.

El emprendimiento es un estilo de trabajo en crecimiento, así como los trabajos estilo *freelance* o *home office*. Ahora existe una mayor confianza en la calidad de los productos elaborados en Ecuador, sin embargo, debido a muchos factores, como impuestos, materias primas, y costos en general, los productos producidos aquí, no todos, suelen ser más costosos que los conseguidos en el exterior. Muchos profesionales salen a especializarse a universidades extranjeras y regresan a trabajar a Ecuador. La nueva dinámica familiar, en la que ambos padres de familia trabajan para mantener el hogar, motiva la existencia de lugares de recreación y/o vacacionales para niños de todas las edades. No existen muchos sitios privados, de entretenimiento familiar/infantil en Guayaquil, y entre las pocas opciones se encuentran los cines, parques regulares,

parque El Lago, American Park, Cosmic Bowling, La Selva Mini Golf, Strikes Bowling, entre otras pocas opciones. En el tema de vivienda, una gran cantidad de guayaquileños se han mudado a áreas residenciales más seguras, principalmente en urbanizaciones privadas en Vía a Samborondón y Vía a la costa.

*A ***nivel tecnológico*** los estándares han elevado su nivel en todos los aspectos como los empresariales, educativos, de información y más. Según el INEC más del 98% de los ecuatorianos utilizan el internet para comunicarse. El internet se ha convertido en el canal principal de búsqueda de información de cualquier tipo, a través de motores de búsqueda, redes sociales o páginas web, y la información se espera a tiempo real, rápida, correcta y exacta. El 45% de los ecuatorianos tienen acceso a internet desde sus hogares[22]. Cada día más ventas/compras se realizan vía internet, como por ejemplo, entradas de cines, artículos varios por Amazon, o acordando una venta por redes sociales o chats. El consumidor común ha adquirido poder como un líder de opinión en la medida en la que su mensaje se vuelve relevante para la comunidad en los contenidos en internet, redes sociales y medios de comunicación, que se dan en forma de *retweets*, contenidos compartidos, o *reposts*. Las tecnologías, sus proveedores, implementación y más tienen un nivel aceptable en las empresas en el Ecuador. Sí hay ciertas tecnologías que se deben importar, pero son las especializadas para un campo específico.

5.1.4 COMPETENCIA

En Guayaquil existen varios centros de entretenimiento infantil y familiar, y aunque no todos tienen aprendizaje de por medio, forman parte de la competencia actual de PEKEWORLD. Estos lugares son:

Tabla 2: Análisis de la Competencia

LUGAR	TIPO DE ESTABLECIMIENTO (Entretenimiento, Aprendizaje o ambas)	NÚMERO DE LOCALES	PRECIO	DÍAS QUE ABREN	HORARIOS
CHIKY PLACE Facturación ($120.000)	Juegos para niños	1	$12	Lunes a Domingo y Feriados	L-V: 12H-19H30 S-D-F: 10H-19H30

AMERICAN PARK	Entretenimiento y aprendizaje. Tiene juegos electrónicos, deportivos, programas de aprendizaje, artes plásticas. Sí hay juegos de profesiones.	1	$15 Por niño (Martes 2x1)	Martes a Domingo	M-V: 13H00-20H00 S: 11H00-20H00 D: 11H00-19H00
TIERRA DIVERSIÓN Facturación ($312.000)	Entretenimiento. Parque con juegos electrónicos. Tienen diferentes atracciones y opciones de precios, de esta manera los clientes deciden qué presupuesto pueden gastar en cada salida familiar.	1	Entrada Gratuita. Pago por juego $0,75 a $2,50	Sábados, Domingos y Feriados	S: 12H00-20H00 D- F: 12H00-19H00
PLAY PARK	Parque de juegos. Tienen diferentes atracciones y opciones de precios, de esta manera los clientes deciden qué presupuesto pueden gastar en cada salida familiar.	1	-Pago por juego - Brazalete de juegos ilimitado: $9.95	Sábados, Domingos y Feriados	L-V: 10H30-18H30

Fuente y Elaboración: Internet - Autoras

Cada competidor se dirige a diferentes mercados objetivos. ***Gymboree*** está dirigido a padres de niños menores a 5 años, pues su fuerte es la estimulación temprana a través de juegos y clases. Tiene 2 establecimientos en Guayaquil ubicados en Urdesa y Vía Samborondón. Gymboree ofrece actividades variadas y de acuerdo al grupo de edad.

****American Park*** es un lugar de entretenimiento más conocido. Su estructura es techada. Tiene más de 15 estaciones de juegos, de diversos temas tales como: bomberos, peluquería, *arcades*, pared de escalar, carrusel, teatro, legos, construcción, bebes, supermercado, chef, *grand prix* y muchos más. También tienen una cafetería para los padres. El precio de entrada es de $15 por niño. Está principalmente dirigido a niños de hasta 15 años.

****Tierra diversión*** es un parque de diversiones que cuenta con juegos electrónicos como carrusel, el gusanito, pista de carros de carreras, entre otros. No se cobra entrada, sino

por el uso de cada una de las atracciones. El gasto que se realice depende de las actividades que realice cada persona. El gasto promedio por niño es de $5 a $10.

***Play Park** es un parque de juegos que tiene casas inflables y atracciones como carreras de carros, carrusel, trencitos, juegos en agua y más. Está dirigido a niños de hasta 12 años. Los niños pueden ir y pagar por cada juego o tener acceso ilimitado a todos los juegos por $9.95. Realizan muchas promociones y concursos a través de sus redes sociales, como "2x1 en el brazalete ilimitado" o "Gana un brazalete ilimitado". El gasto promedio por niño es de $10 a $12, por la cantidad de juegos que tienen disponibles.

***Chiky Place** es un lugar de entretenimiento dirigido a niños de hasta 6 años. Tienen locales: uno en Vía a la Costa y el otro en Vía a Samborondón. En este lugar los niños podrán hacer manualidades con diferentes materiales. Más que un lugar de entretenimiento per se, es un lugar donde los niños podrán realizar actividades relacionadas con las artes plásticas. El lugar cuenta con mini casas que tienen peluquería, tienda de helados, hospital, entre otros. Todos los días se realizan actividades diferentes que son comunicadas a través de las redes sociales. El precio por cada niño es de $12.

Sus principales canales de promoción de marca son redes sociales y páginas web. En estos medios se pueden encontrar contenidos referentes a precios, servicios, información de contacto, eventos, fotos, videos y más. Además, todos dan información vía telefónica cuando se los llama, así como cuando se pregunta a través de sus redes sociales.

Los precios de la competencia de PEKEWORLD varían tanto en nivel como en sistema de cobros. Algunos de los lugares cobran la entrada al lugar, otros lugares cobran por uso de cada atracción. Esta es una buena estrategia debido a que los padres de familia se pueden ajustar al presupuesto que tengan disponible en ese momento. La mayoría de los establecimientos de la competencia se encuentran ubicados en vía a Samborondón o Vía a la costa. Estos lugares están dirigidos a personas de niveles socioeconómicos medio, medio alto y alto, conclusión a la que se puede llegar por el precio que cobran las instalaciones.

5.1.5 ANÁLISIS PORTER

Se analizan 5 variables: poder de negociación de los clientes; poder de negociación de los proveedores; amenaza de nuevos competidores entrantes; amenaza de productos sustitutos y rivalidad entre los competidores.

*El ***poder de negociación de los clientes es alto***. Esto se debe a que existen algunos lugares de entretenimiento infantil en Guayaquil que aunque no comparten la misma propuesta de modelo de negocio, son consideradas como opciones por los padres de familia. Por esta razón es importante establecer una ventaja competitiva que incentive a los clientes y usuarios a acudir a un sitio en especial.

*El ***poder de negociación de los proveedores es bajo***. Esto se debe a que lo que se necesitará para implementar PEKEWORLD se lo puede conseguir a través de distintos proveedores locales, es decir, no se necesitan empresas especializadas que tengan algún producto o servicio único en el mercado.

La amenaza de nuevos competidores es media. Debido a la alta inversión para implementar un lugar como PEKEWORLD, probablemente no haya nuevos competidores. Sin embargo la competencia indirecta puede crecer afectando en cierto nivel la demanda del servicio.

La amenaza de productos sustitutos es alta porque hay muchas opciones que pueden servir como lugares de entretenimiento para niños, como los parques, zoológicos, entre otros que son considerados por los clientes y muchos de ellos son de bajo o ningún costo, sin embargo no cuentan con los mismos beneficios que brinda PEKEWORLD.

La rivalidad de los competidores es media, porque si bien es cierto que no hay tantas opciones de similar estilo de PEKEWORLD en Guayaquil (poca competencia), existen competidores indirectos que buscan formas de atraer nuevos clientes; a través de la innovación, descuentos, promociones, etc.

5.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

Dentro de la ciudad de Guayaquil existen distintos niveles socioeconómicos, los cuales se describen a continuación con el respectivo porcentaje de población perteneciente al mismo:

- ***Nivel socio económico bajo:*** sus ingresos mensuales per cápita son de $74.00* ($281 en el hogar**). No cubre la canasta vital. Sus viviendas son construidas con materiales precarios y su valor de mercado es hasta de $8000. Tienen 1 o 2 ambientes (social-cocina y dormitorio común) y un solo baño a veces no en el interior de la vivienda. No tienen acceso a agua potable entubada y tiene luz eléctrica no facturada. Los menores asisten de forma irregular a escuelas y colegios

públicos y al menos uno de los adultos no terminó la educación básica. Constituyen el 29% de la población. (*La cifra corresponde a la llamada línea de pobreza establecida por el INEC en ese valor en Dic-2011. **Hogar de 3.8 miembros según Censo INEC 2010. ***Canasta básica de $426.42). (Negocios y estrategias, 2014)

- ***Nivel socio económico medio bajo***: sus ingresos mensuales per cápita son de hasta $154.00* (valor de la canasta básica per cápita**). Viviendas de madera o de cemento o mixtas y asentadas sobre terrenos legalizados y urbanizados. Su valor de mercado fluctúa entre $8001 y $30000, tiene entre 3 o 4 ambientes y 1 o 2 baños en el interior. Al menos la mitad del segmento vive en casas propias o con sus padres. Tienen acceso a agua potable, alcantarillado, energía eléctrica facturada, 1 o 2 líneas telefónicas móviles y telefonía fija. Los menores de edad estudian en escuelas y colegios públicos pero no todos concluyen el bachillerato. Constituyen el 30% de la población (*La cifra corresponde a la llamada línea de pobreza establecida por el INEC en ese valor en Dic-2011. **Hogar de 3.8 miembros según Censo INEC 2010.) (Negocios y estrategias, 2014)

- ***Nivel socio económico medio:*** sus ingresos mensuales per cápita son de $154* hasta $922.00 (12 SBU por hogar**). Sus viviendas son de cemento o mixtos y ubicadas en zonas populares o residenciales. El valor de mercado fluctúa entre $30001 y $70000. Tienen al menos 5 ambientes y 2 o 3 baños. Más de la mitad del segmento vive en casas propias, pagadas, o en vías de pago. Cuentan con agua potable, alcantarillado sanitario, energía eléctrica, 2 o 3 teléfonos móviles, y una línea telefónica fija. Los menores de edad estudian en escuelas y colegios públicos o privados. La universidad puede ser pública o privada. La mitad de este segmento tiene internet y la mayoría televisión por cable. Constituyen el 33% de la población (*Valor de la canasta básica per cápita. **Hogar de 4.3 miembros). (Negocios y estrategias, 2014)

- ***Nivel socio económico medio alto:*** ingresos regulares mensuales superiores a $922* hasta $3842 (50 SBU por hogar**). Viviendas pagadas o en vías de pago ubicadas en zonas residenciales y ciudadelas cerradas, y su valor de mercado fluctúa entre $70001 y $250000. Tienen varias áreas sociales que pueden incluir piscina, jardines y canchas deportivas. Tienen todos los servicios de entretenimiento existentes en el mercado, incluido internet. Los menores de edad acceden a educación privada hasta

de tercero o cuarto nivel. Constituyen el 7% de la población. (*12 SBU o $3504/3.8 miembros de un hogar = $922. **Hogar de 4.3 miembros.) (Negocios y estrategias, 2014).

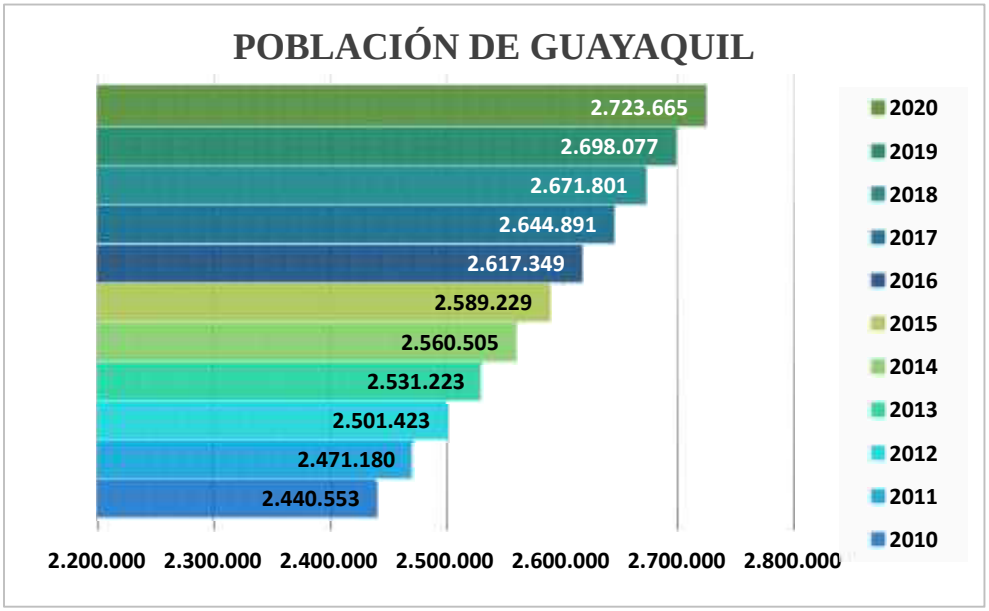
- ***Nivel socio económico alto:*** ingresos per cápita regulares superiores a $3842*. Viviendas valoradas por encima de los $250.000 y están construidas sobre terrenos mayores a los 2000m2. Tienen todos los servicios básicos de entretenimiento existentes. Pueden recibir servicios educativos del extranjero. Constituyen casi el 1% de la población. (Negocios y estrategias, 2014).

5.2.1 INDICADORES SOCIALES

Se realizó un análisis de los indicadores sociales de la ciudad de Guayaquil, con el fin de tener una visión más amplia del comportamiento de la población de esta ciudad.

La ciudad de Guayaquil, según proyecciones realizadas por el INEC para el año 2016, cuenta con 2.617.349 habitantes, mostrando un crecimiento poblacional de alrededor de un 1%, comportamiento que se puede observar en el siguiente gráfico.[23]

Gráfico 3: Proyección población Guayaquil 2010 – 2020



Fuente y Elaboración: INEC - Autora

Además se puede determinar la cantidad de población fértil que existe dentro de la Provincia del Guayas en el 2016 (de 20 a 44 años) el cual muestra un porcentaje del 37%. El porcentaje dentro de cada rango se lo muestra en la siguiente tabla:

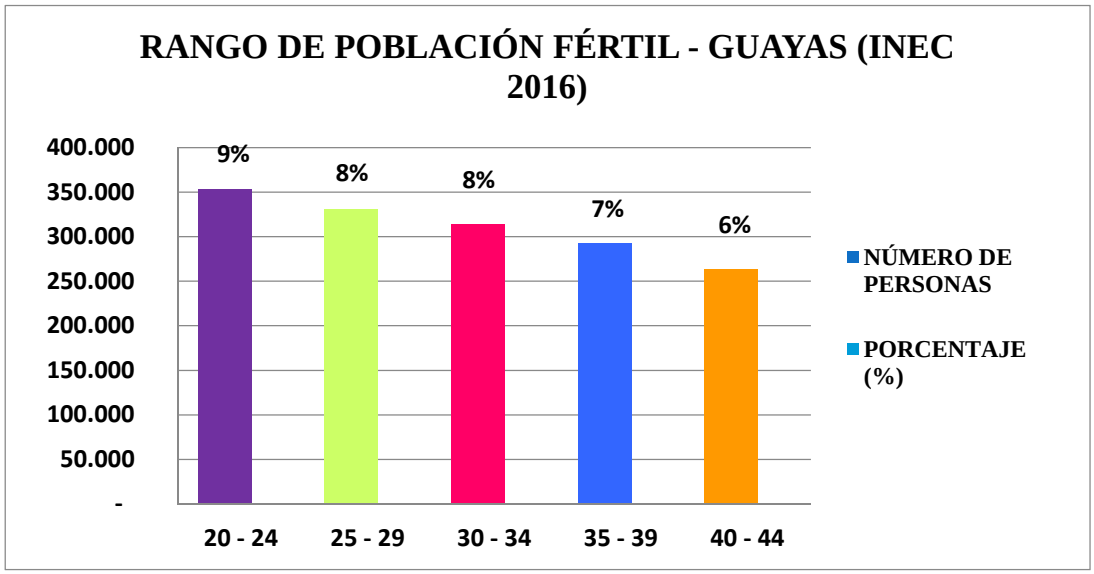
Tabla 3: Rango de Población Fértil del Guayas

RANGO DE EDAD POBLACIÓN GUAYAS	NÚMERO DE PERSONAS	PORCENTAJE (%)
20 - 24	353.157	9%
25 - 29	331.059	8%
30 - 34	313.721	8%
35 - 39	292.916	7%
40 - 44	263.797	5%
TOTAL	**1.554.650**	**37%**

Fuente y Elaboración: INEC - Autoras

Para poder apreciar mejor el número de personas dentro de cada rango se realizó un gráfico, el cual se muestra a continuación:

Gráfico 4: Rango de Población Fértil del Guayas



Fuente y Elaboración: INEC - Autoras

Según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de Hogares Urbanos y Rurales (2011-2012) el gasto per cápita que se realiza en las industrias de entretenimiento varía según el tamaño del hogar. Se puede ver una tendencia en la que este gasto disminuye a medida que el tamaño del hogar aumenta pasando de $18 a $6. El 2% de las personas gastan $18, el 7% gasta $12, el 16% gasta 11% y el resto gastan $10 o menos. A continuación se muestra la tabla de Gasto de consumo mensual per cápita por tamaño del hogar: [24]

Tabla 4: Gasto de consumo mensual per cápita por tamaño del hogar, según área geográfica y división de gasto

ÁREA GEOGRÁFICA Y DIVISION DE GASTO	***TOTAL***	***TAMAÑO DE HOGAR***					
		1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6 Y MÁS**
ÁREA URBANA							
Personas	10.179.095	261.805	806.000	1.659.184	2.463.203	2.186.020	2.802.883
Gasto de consumo per cápita	**189**	**350**	**288**	**228**	**203**	**172**	**122**
Alimentos y bebidas no alcohólicas	43	49	54	49	44	41	35
Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes	1	4	2	1	1	1	1
Prendas de vestir y calzado	15	25	20	17	16	14	10
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	15	45	29	20	16	12	8
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del mismo		27	21	14	11	9	6
Salud	14	32	29	17	14	11	8
Transporte	28	38	45	33	33	25	16
Comunicaciones	10	21	16	12	11	9	6
Recreación y cultura	***9***	***18***	***12***	***11***	***10***	***9***	***6***
Educación	9	5	7	10	13	11	5
Restaurantes y hoteles	15	51	26	19	15	12	9
Bienes y servicios diversos	19	35	27	23	20	17	12

Fuente y Elaboración: INEC - Autoras

5.2.2 OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

Conocer las preferencias de nuestros clientes principales y secundarios (Padres de Familia y Escuelas respectivamente) y la aceptación que podría tener el Centro de Entretenimiento en la ciudad de Guayaquil. Para esto se investigará los siguientes cuatro componentes:

- El perfil de los potenciales clientes (Padres de Familia)
- El perfil de los usuarios finales (Niños)
- Percepción de los padres de Familia respecto a los servicios de Pekeworld
- La percepción de los expertos y escuelas con respecto a los servicios que se ofrecerán en Pekeworld

5.2.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Los objetivos específicos planteados para esta investigación son:

- Conocer las características específicas que debería tener un centro de entretenimiento y aprendizaje infantil según los padres de padres de familia de niños de 2 a 12 años pertenecientes a los niveles socioeconómicos medio, medio alto y alto de la ciudad de Guayaquil.
- Conocer el estilo de vida de los padres de familia y de los niños de 2 a 12 años pertenecientes a los niveles socioeconómicos medio, medio alto y alto de la ciudad de Guayaquil.
- Conocer el entorno en el que se desarrollará el proyecto PEKEWORLD.
- Determinar qué actividades lúdicas, y materiales de aprendizaje son adecuados para los niños en sus diferentes etapas de crecimiento y sus beneficios.
- Conocer la opinión de expertos y profesionales en las diversas áreas del proyecto.
- Conocer los factores críticos que analizan las escuelas en el momento de escoger alguna actividad lúdica y de aprendizaje fuera de la institución.

5.2.4 TIPO DE ESTUDIO

El enfoque de la investigación será mixto pues se pretenderá obtener información estadística y realizar hallazgos que ayude a alcanzar el objetivo de investigación.

Las herramientas de investigación que se utilizarán serán entrevistas y encuestas.

5.2.5 UNIDADES DE ANÁLISIS

Las unidades de análisis que tendrá este proyecto son los padres de familia, expertos en marketing, educación inicial y arquitectura y las escuelas.

5.2.6 MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio que se realizará es de tipo exploratorio. Debido a esto se realizarán encuestas y entrevistas para poder conocer, de una manera más completa, la situación en la que se implementará el proyecto PEKEWORLD.

Las unidades de estudio serán las siguientes:

**** Padres de familia:*** Las características de la muestra para la realización de las encuestas se determinaron de la siguiente manera. Según la base de datos del INEC, la proyección de población para Guayaquil en el 2016 es de 2.617.349. Los hombres y mujeres en edad fértil se encuentran entre los de 20 a 44 años, y ellos forman un 37% con respecto a la población actual de Guayas, lo que daría un total de 968.419 individuos. Las personas que conforman los niveles socioeconómicos alto, medio alto y medio son el 41% lo que daría un nuevo total de 397.052.

Tabla 5: Población muestra

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Población Guayaquil	2.617.349
Hombres y mujeres en edad fértil: 37%	968.419
Niveles socio económicos alto, medio alto y alto: 41%	397.052

Elaboración: Autoras

Para hacer el cálculo de la muestra utilizamos el programa Raosoft el cual nos arrojó un total de 383 personas (margen de error de 5%, nivel de confianza de 95% y variabilidad de 50%) que será el número de encuestas a realizar.[25]

**** Expertos y profesionales:*** se harán entrevistas para conocer la opinión de los expertos en las áreas importantes del proyecto. Debido a que esta investigación tiene un enfoque cualitativo, la muestra se ha realizado con la técnica de bola de nieve, un proceso de selección que se apoya en las redes sociales naturales, es decir, a través de amigos, parientes, contactos personales y conocidos. Según Monje (2011): *"Más que representatividad estadística, lo que se busca en este tipo de estudios es una representatividad cultural, es decir, se espera comprender lo patrones culturales en torno a los cuales se estructuran comportamientos y se atribuye sentido a la situación bajo estudio"*. Sobre el tamaño de la muestra, se afirma que *"Respecto al tamaño de la*

muestra no hay criterios ni reglas firmemente establecidas, determinándose en base a las necesidades de información",[26] para lo cual se realizará una entrevista a tres expertos: un arquitecto, un ingeniero en marketing y un educador infantil.

Escuelas: De acuerdo al ministerio de educación, en la Zona 8 (Guayaquil, Durán y Samborondón) existen 825 instituciones educativas registradas.[27] Para determinar el segmento de escuelas al que se quiere llegar se han usado los siguientes criterios: deben ser instituciones educativas particulares y deben tener educación inicial y básica.

Como el negocio está dirigido a personas de un nivel socioeconómico medio, medio alto y alto, este mismo concepto se aplica al segmento de las escuelas para lo cual se determinó una pensión mensual mínima de $250 o más. El listado de escuelas que cumplen estos parámetros es de 66 ***(****Anexo 2)*

Para establecer la muestra de este mercado objetivo se realizó un análisis previo seleccionando los tres niveles socioeconómicos a los que está dirigido el centro de entretenimiento con su respectivo ingreso per cápita; luego se totalizó este ingreso multiplicándolo por dos ya que se asume que tanto padre como madre se encuentran laborando. Una vez que se cubre la canasta básica las familias podrían cubrir otros gastos, uno de ellos es la educación; En base a esto se determinó por criterio personal el monto de pensión por escuelas dirigidos a cada nivel socioeconómico del estudio.

Tabla 6: Análisis de Escuelas

NIVEL SOCIOECONÓMICO	INGRESO PER CÁPITA	TOTAL INGRESOS (2 PADRES)	CANASTA BÁSICA 2016	OTROS GASTOS	RANGO DE PENSIÓN DE ESCUELAS
MEDIO	$ 922	$ 1.844	$ 634,70	$ 1.209	$ 250 a $ 349
MEDIO ALTO	$ 3842	$ 7684	$ 634,70	$ 7.049	$ 350 a $ 449
ALTO	$ 3842	$7684	$ 634,70	$ 7049	$450 y más

Elaboración: Autoras

Con el monto de pensiones se pudo establecer las escuelas que se encuentran en cada nivel socioeconómico y para poder obtener información de ellas se seleccionó cuatro escuelas por cada nivel; de manera que a través de las entrevistas se pueda levantar información necesaria para implementarla en el negocio.

En resumen se hará lo siguiente:

Tabla 7: Unidades de análisis

UNIDADES DE ANÁLISIS	HERRAMIENTA	CANTIDAD
Padres de familia	Encuestas	383
Experto en marketing	Entrevista	1
Experto en educación infantil	Entrevista	1
Arquitecto	Entrevista	1
Escuelas	Entrevista	12 (4 para cada Nivel socio económico)

Elaboración: Autoras

5.2.7 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

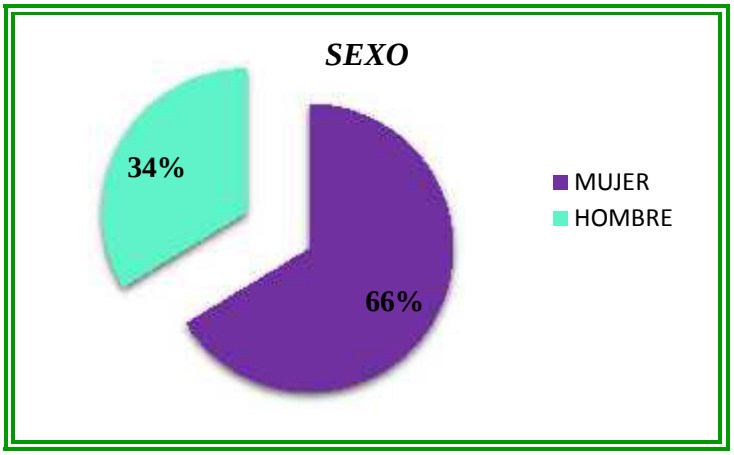
Se realizaron encuestas a 383 padres de familia que residen en varios sectores de la ciudad de Guayaquil. Se analizará los resultados en base a cada uno de los componentes que son objetivos generales de esta investigación.

COMPONENTE 1.- PERFIL DE LOS CLIENTES (PADRES DE FAMILIA)

- **SEXO**

Se entrevistó a 254 mujeres y 129 hombres entre 23 y 38 años de edad de los niveles socioeconómicos medio, medio alto y alto.

Gráfico 5: Sexo de los encuestados

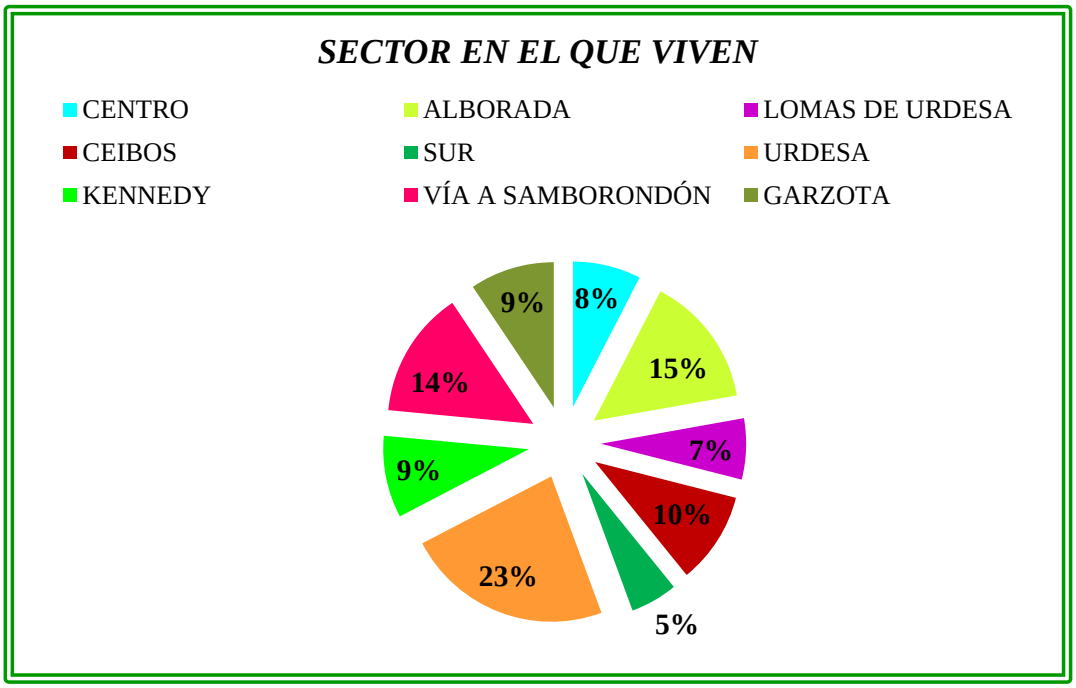


Elaboración: Autoras

- **SECTOR EN EL QUE VIVEN**

Los sectores en los que residen son: Centro (29), Los Ceibos (39), Kennedy (35), Alborada (56), Lomas de Urdesa (26), Sur (20), Urdesa (88), Vía a Samborondón (54) y la Garzota (36).

Gráfico 6: Sector en el que viven los encuestados

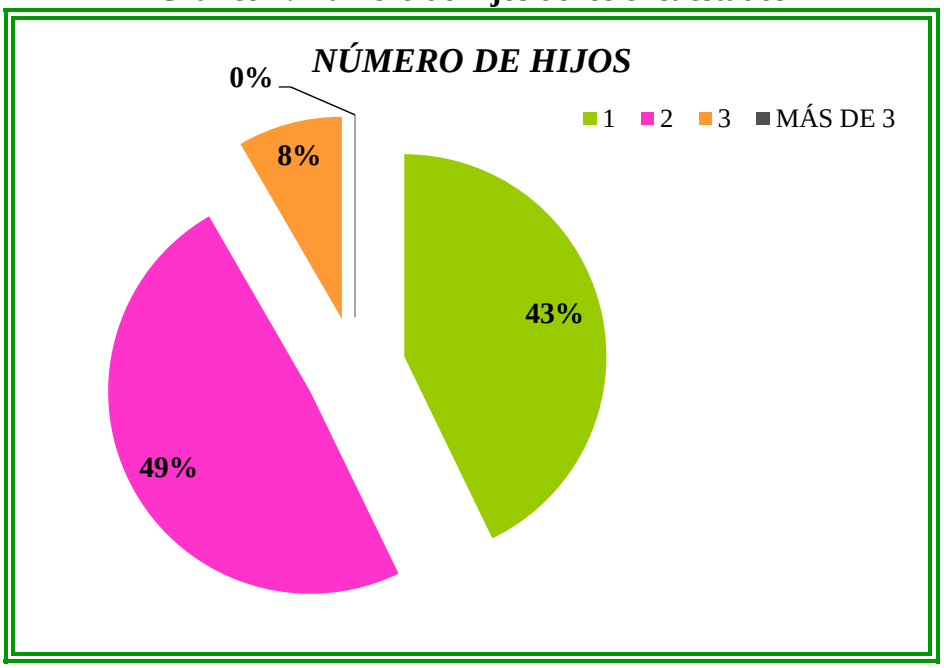


Elaboración: Autoras

- **NÚMERO DE HIJOS**

El 49% de los entrevistados manifestaron tener 2 hijos, el 43% dijo tener solamente un hijo y el 8%, tres hijos. Todos entre el rango de 2 a 12 años de edad.

Gráfico 7: Número de hijos de los encuestados

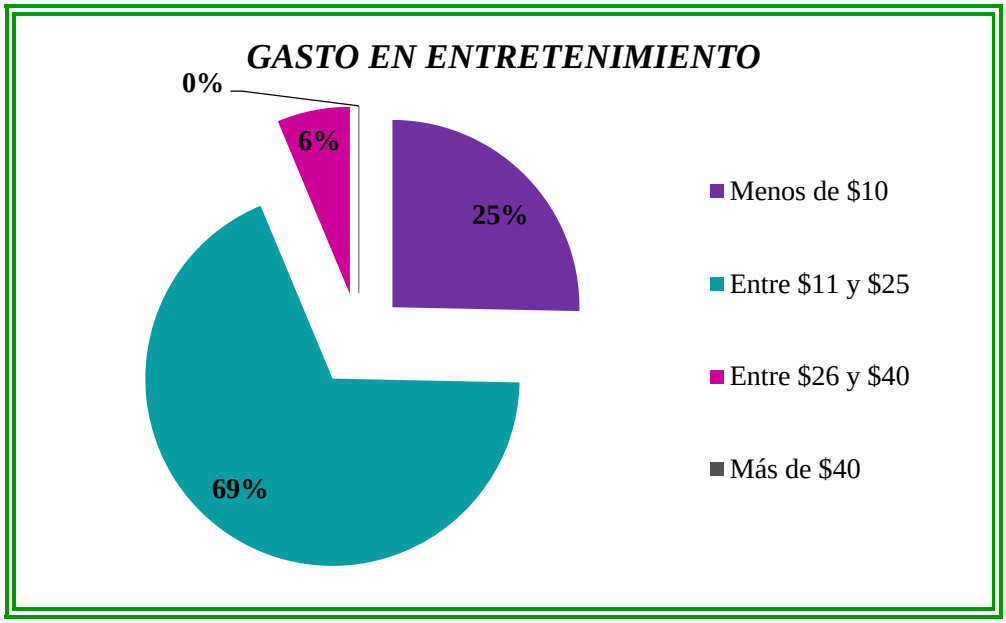


Elaboración: Autoras

- **GASTO EN ENTRETENIMIENTO**

De los padres entrevistados el 69% (264) gasta entre $11 y $25 a la semana y el 25% (97) gasta menos de $10 a la semana.

Gráfico 8: Gasto en Entretenimiento

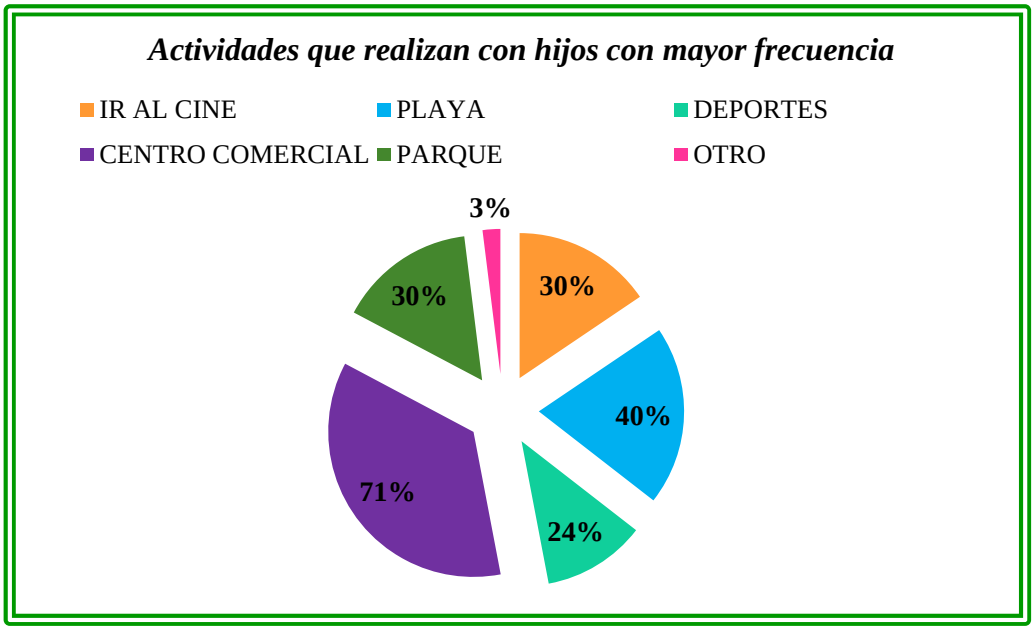


Elaboración: Autoras

- **ACTIVIDADES QUE REALIZAN CON LOS HIJOS**

Entre las actividades que más realizan en familia están: visitar centros comerciales (271) e ir a la playa (153).

Gráfico 9: Actividades que realizan con hijos con mayor frecuencia

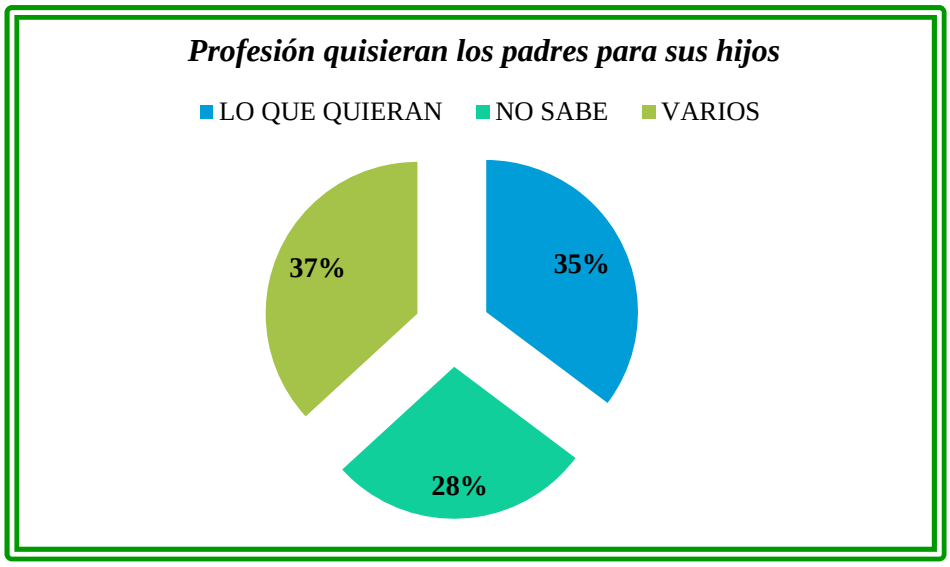


Elaboración: Autoras

- **PROFESIÓN QUE QUISIERAN LOS PADRES PARA SUS HIJOS**

La opinión sobre la profesión que quisieran los papás que sus hijos ejercieran varía, pues algunos dijeron que no sabían o que dejarían que ellos escojan lo que les guste. Otros manifestaron opiniones, como por ejemplo: algo en lo que sean buenos, la de su papá o mamá, doctor, chef, arquitecto, y decoradora.

Gráfico 10: Profesión que quisieran los padres para sus hijos



Elaboración: Autoras

Dentro del primer componente podemos rescatar datos importantes para el planteamiento de estrategias: La mayoría de encuestados manifestó que gastan en entretenimiento para sus hijos a la semana entre $11 a $25, lo que nos proporciona una idea más clara en el momento de establecer el precio de cobro para el servicio.

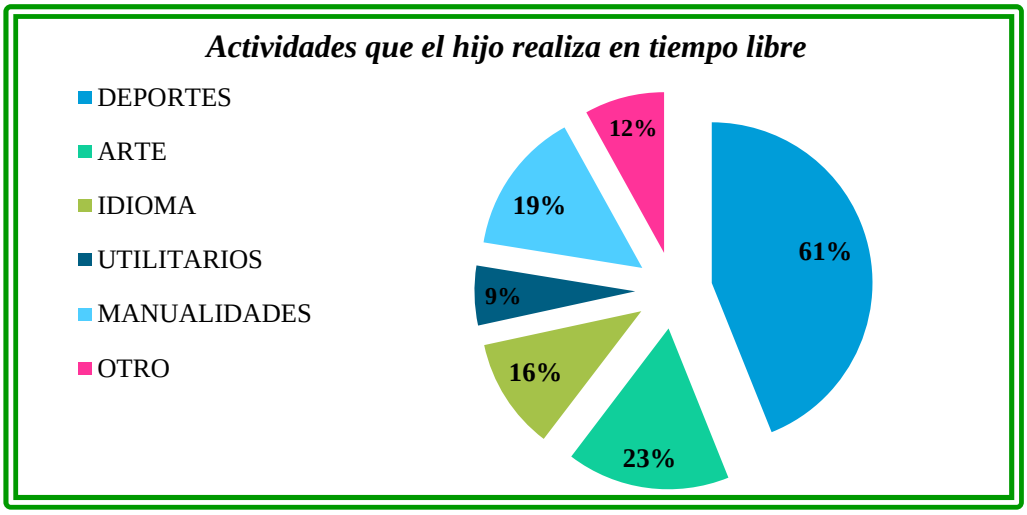
Además, se pudo hacer una pequeña lista de las profesiones de preferencia por parte de los padres de familia, que aunque no sean los que vayan a jugar dentro del Centro, sino sus hijos, es importante tomar en cuenta su opinión porque son finalmente ellos quienes deciden a donde llevar a sus pequeños.

COMPONENTE 2.- PERFIL DE LOS USUARIOS FINALES (NIÑOS)

- **ACTIVIDADES QUE REALIZAN LOS NIÑOS EN TIEMPO LIBRE**

Las actividades que más realizan los niños en la semana son: deportes (235), arte (88) y manualidades (76).

Gráfico 11: Actividades que el hijo realiza en tiempo libre

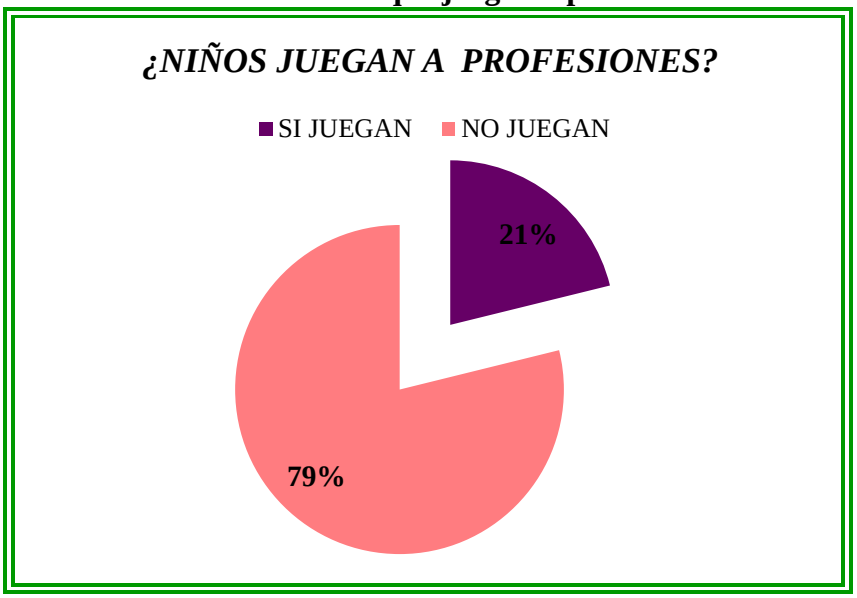


Elaboración: Autoras

- **¿LOS NIÑOS JUEGAN ALGUNA PROFESIÓN?**

Sólo el 21 % de los niños juegan a profesiones, y entre las que eligen se encuentran: comerciante, futbolista, deportista, cantante, doctor, constructor, y jardinero.

Gráfico 12: Niños que juegan a profesiones



Elaboración: Autoras

Dentro del segundo componente podemos rescatar datos importantes para el planteamiento de estrategias: Aunque el porcentaje de niños que juegan a las profesiones es bajo (21%), es indudable que a ellos les gusta jugar a ser grandes, con respecto a eso se debe hacer publicidad que llegue al cliente y crear un espacio novedoso para los menores.

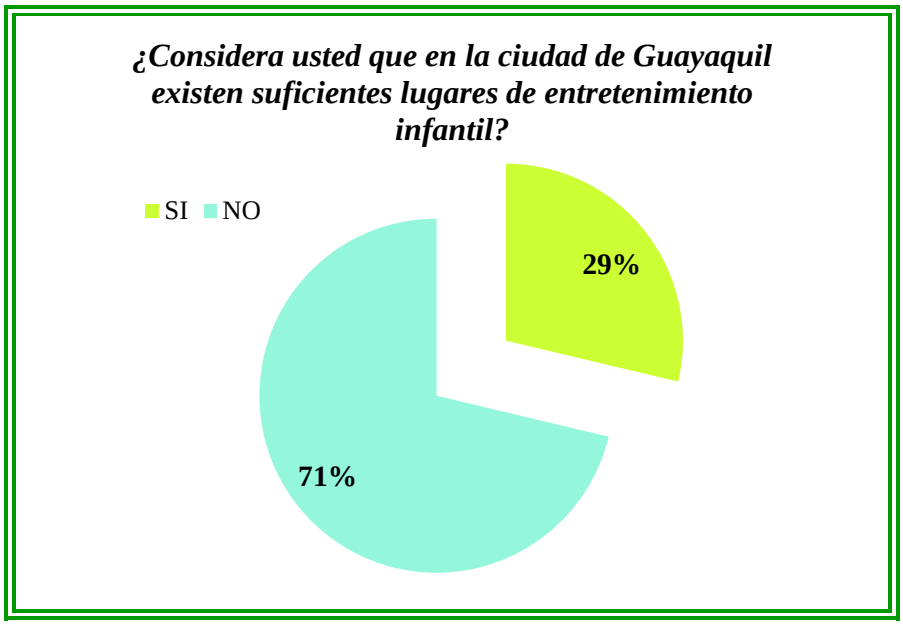
Además saber la actividad que realizan los niños con mayor frecuencia en su tiempo libre, nos da una mayor perspectiva de que actividades incluir dentro del centro. En este caso los menores realizan en su mayoría deporte, por lo que sin duda sería importante incorporar algún deporte dentro de Pekeworld.

COMPONENTE 3.- PERCEPCIÓN DE LOS PADRES DE FAMILIA

- **¿EXISTEN EN GUAYAQUIL SUFICIENTES LUGARES DE ENTRETENIMIENTO PARA NIÑOS?**

La mayoría de los encuestados, el 71%, (273) señaló que para ellos no existen suficientes lugares de entretenimiento infantil en la ciudad de Guayaquil, mientras que un grupo minoritario del 29% (110), considera que si existen lugares para entretenerse dentro de la ciudad.

Gráfico 13: ¿Considera usted que en la ciudad de Guayaquil existen suficientes lugares de entretenimiento infantil?



Elaboración: Autoras

- **¿LLEVARÍA A SUS HIJOS A PEKEWORLD?**

Una vez que se les explicó el concepto del nuevo Centro de Entretenimiento, la mayoría (98%) de los entrevistados respondieron positivamente cuando se les pregunto si llevarían a sus hijos al lugar.

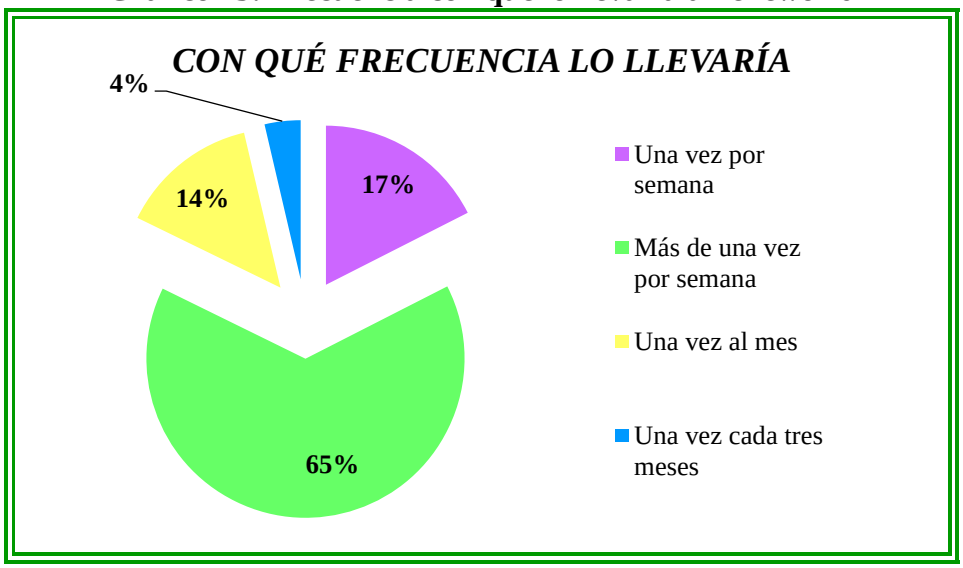
Gráfico 14: Padres que llevarían a sus hijos a Pekeworld

Elaboración: Autoras

- **FRECUENCIA CON QUE IRÍAN A PEKEWORLD**

El 65% de los padres (248) irían más de una vez a la semana y el 17% (67) una vez al mes.

Gráfico 15: Frecuencia con que lo llevaría a Pekeworld

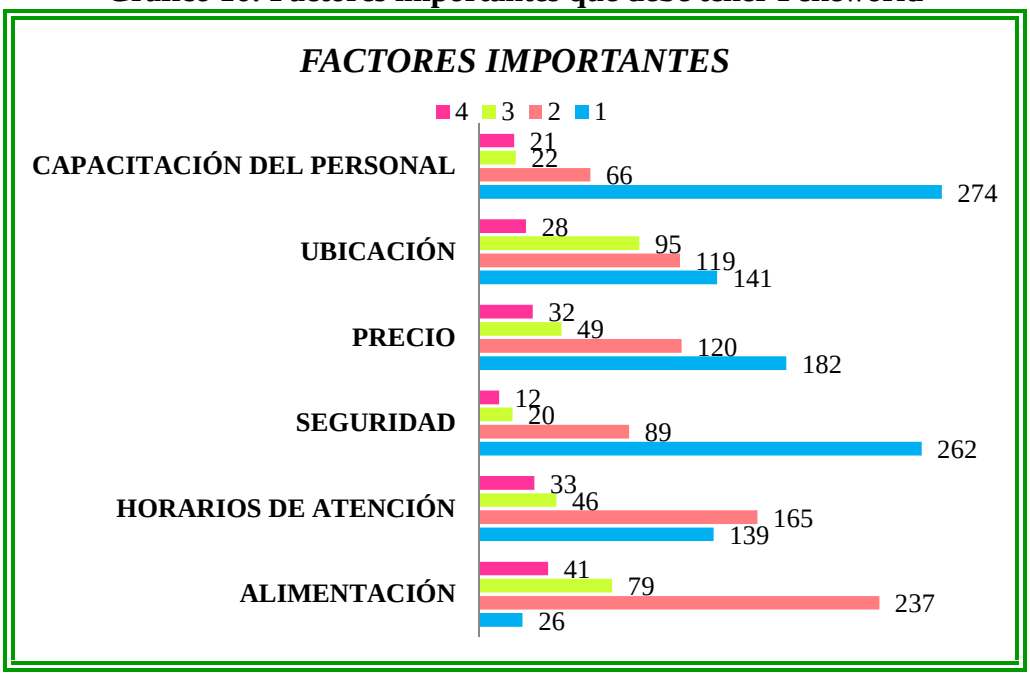


Elaboración: Autoras

- **FACTORES IMPORTANTES QUE DEBE TENER PEKEWORLD**

Los factores que son más importantes de acuerdo con la opinión de los padres (se pidió que califiquen del 1 al 4, siendo 1 muy importante), se encuentran la capacitación del personal (274) y la seguridad de sus hijos (262). Los factores que no se consideran tan significativos son la ubicación, precio y horarios de atención. La menos importante fue la alimentación.

Gráfico 16: Factores importantes que debe tener Pekeworld

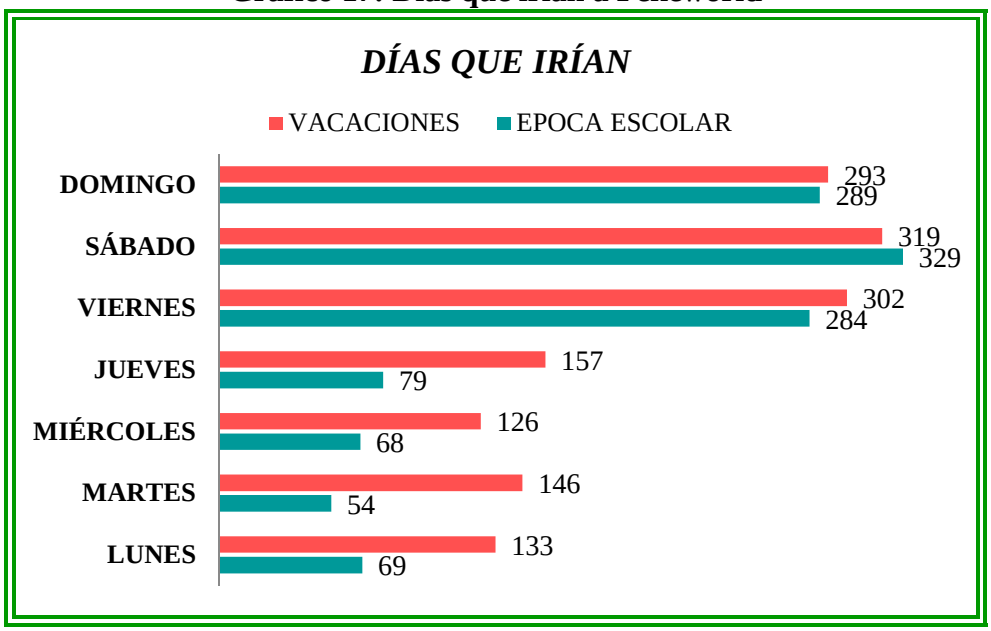


Elaboración: Autoras

- **DÍAS QUE IRÍAN A PEKEWORLD**

Los días en que visitarían el lugar varían de acuerdo al calendario escolar de sus hijos, aunque se pude notar una clara tendencia en la preferencia de ir los fines de semana tanto en época escolar como en vacaciones. La posibilidad de que los padres vayan a este centro de entretenimiento los días entresemanas es mayor a cuando es época vacacional.

Gráfico 17: Días que irían a Pekeworld

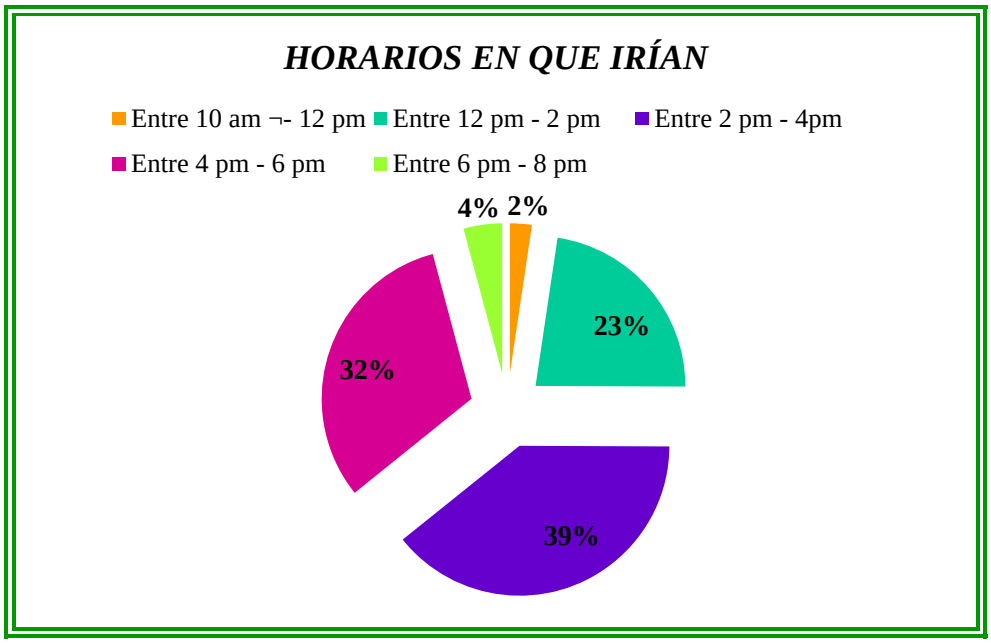


Elaboración: Autoras

- **HORARIOS EN QUE IRÍAN A PEKEWORLD**

Los horarios en los que los padres prefieren ir son: entre las 2 pm y 4 pm y 4 pm a 6 pm. Representando el 39%, (150) y 32% (121) respectivamente.

Gráfico 18: Horarios en que irían a Pekeworld



Elaboración: Autoras

- **TIEMPO QUE SE QUEDARÍAN EN PEKEWORLD**

El 73% de las personas (280) se quedarían entre 1 y 2 horas.

Gráfico 19: Tiempo que se quedarían en Pekeworld

Elaboración: Autoras

Dentro del tercer componente podemos rescatar datos importantes para el planteamiento de estrategias:

- La mayoría de los padres encuestados piensan que no existen suficientes lugares de entretenimiento en la ciudad de Guayaquil, lo que nos indica que existen más probabilidades de que los padres vayan al Centro, ya que también se mostraron dispuestos a visitar el lugar si existiera.
- Dentro de los factores que los padres consideran más importantes en el momento de escoger un sitio de entretenimiento para sus hijos está la capacitación del personal y la seguridad. Por lo que se trabajará y se pondrá mayor interés en dichos factores garantizando la satisfacción del cliente.
- La mayoría de los encuestados visitarían el lugar más de una vez por semana, acudiendo más en período de vacaciones. Los horarios preferidos están entre las 2-4 pm y 4-6 pm, permaneciendo en el lugar entre una y dos horas. Toda esta información es muy útil para determinar la demanda que existiría para poder definir la cantidad de personal a contratar y las actividades a realizar cada día. En los días y horarios de más afluencia de clientes se pretenderá contratar personal adicional.

5.2.8 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

COMPONENTE 4.- PERCEPCIÓN DE LOS EXPERTOS Y ESCUELAS

ENTREVISTAS A EXPERTOS

- **EXPERTO EN MARKETING**

Se entrevistó al Ms. Diego Gaete. Actualmente trabaja como gerente de servicios al cliente de Comandato. Uno de sus trabajos anteriores fue jefe de marketing de Computrón. En ese cargo desarrollaba actividades de promoción de marca, diseño de estrategias, entre otras relacionadas a esta área.

Según el entrevistado es importante el desarrollo de estrategias de promoción de Pekeworld de acuerdo a cada grupo objetivo al que se quiera llegar. En este caso, él destacó 2: padres de familia y colegios o escuelas. Entre las acciones para llegar a los padres, destacó que se deberían usar redes sociales. Para llegar a las escuelas, afirmó que se deberían hacer visitas, para contar los beneficios y dar a conocer el lugar.

También hizo énfasis en la necesidad de hacer paquetes grupales para incentivar la visita de alumnos.

Otras formas de publicidad que no deben dejarse de hacer son brochures, flyers y página web, pues estos servirán de soporte para todo lo que se comunique sobre PEKEWORLD.

Destacó que para que PEKEWORLD tenga éxito, debería ubicarse en una zona que sea segura, fácil de llegar, y donde el lugar tenga una alta exposición (que las personas lo puedan ver desde la calle y causar algún impacto).

"Traten de diferenciarse. Nadie quiere ver lo mismo siempre. La gente quiere cosas nuevas, originales, innovadoras. Ir a lo mismo de siempre aburre. Busquen magia, diversión. Lograr impresionar de entrada al cliente es la clave del éxito, porque si un padre de familia te recomienda, esto llegará a los demás y desde ese punto, el resto viene por añadidura." afirma Gaete.

- **EXPERTO EN EDUCACIÓN**

Gabriela Espinoza ha trabajado con niños desde el año 2010 y actualmente es licenciada en ciencias de la educación inicial, con mención en educación especial.

Según Espinoza, el aprendizaje infantil se desarrolla en diferentes formas de acuerdo a la edad.

"Los primeros meses hasta el año el área de desarrollo que está más activo y en el que ocurren más cambios es el desarrollo motor; empiezan a alzar cabeza, a darse vuelta acostados, a arrastrarse, a ponerse en burrito para luego gatear, a sentarse rectos y sin apoyo y finalmente a caminar. A partir del año hacia los dos y tres años hay un pico en el desarrollo del lenguaje, empieza la comunicación verbal para hacerse entender por los adultos. En esta etapa también comienzan a tener más conceptos como colores primarios, los primeros números, algunas figuras geométricas, las profesiones, entre otros, que son parte del área cognitiva. A partir de los tres años empieza un desarrollo social más participativo con sus pares, hay juego colectivo y empiezan a entender y seguir las reglas. Entre los cuatro y cinco años se refuerza más el desarrollo social y cognitivo, las actividades ya son más escolarizadas, y empieza la etapa importante de reconocimiento de letras para, cuando ya tengan entre seis y siete años, comenzar a leer

y escribir. Más adelante el enfoque va más hacia el aprendizaje formal, matemáticas, ciencias, etc.”

En relación a los factores que se deberían de tener en cuenta al momento de construir PEKEWORLD, ella mencionó que debería ser un lugar amplio, colores que hagan del ambiente cálido y divertido, para que se sientan tan cómodos como en sus casas. Debe haber espacio para sentarse en mesas o en el piso.

De acuerdo a la edad, ella recomendó las siguientes profesiones: para niños de 2 a 3 años Policía, constructor, pintor, bombero, maestro, y doctor; para niños de 4 a 6 años Policía/Militar, agente de tránsito, bombero, maestro, doctor, panadero, constructor, vendedor, pintor, cuidador de animales, cantante, actor, y escritor; y de 7 años en adelante, todas.

- **EXPERTO EN ARQUITECTURA**

Katherine Townsend ha diseñado espacios para niños a nivel privado. Estudió arquitectura en la Universidad Católica de Guayaquil y realizó una maestría en España.

Los factores que considera importantes al momento de diseñar PEKEWORLD son los siguientes: lugar alto, amplio para que los niños puedan jugar de manera cómoda; áreas al aire libre, o que de lo contrario, llevar la naturaleza al interior con el uso de plantas, naturales o artificiales. La estructura debe estar construida de manera que los padres puedan ver a sus hijos en todo momento. Todas las áreas deben estar conectadas entre sí, y al mismo tiempo, diferenciadas la una de la otra. De esta manera el niño podrá examinar todas sus opciones y escoger las que más le gusten.

Sobre las sugerencias al momento de construir PEKEWORLD dijo que los materiales que se usen deben ser duraderos, sin químicos, fáciles de limpiar y darle mantenimiento. Se debe evitar usar materiales como vidrios, que se pueden romper y los niños se pueden lastimar. Los colores que se deben utilizar deben ser cálidos, vivos y saturados.

Sobre el ambiente dijo que se debería musicalizar o tener sonidos de fondo, tener un olor agradable y una buena iluminación, natural por medio de ventanas en el día y artificial para las noches. En todas las áreas es muy importante.

Sobre las recomendaciones generales para el lugar, dijo que el estilo debe ser juguetón, infantil, espectacular y limpio, en el que se pueda disfrutar de la ciudad y la naturaleza al mismo tiempo.

ENTREVISTAS A ESCUELAS

Las escuelas forman una parte muy importante del segmento meta al que se dirige PEKEWORLD. Esto se debe a que el juego de las profesiones también se realiza en el campo educativo, como un método de aprendizaje y entretenimiento. Los paseos escolares son una actividad que se lleva a cabo en diferentes instituciones educativas y se los considera como un soporte a los conocimientos que adquieren los alumnos en clases.

La mayoría de las escuelas sí realizan paseos escolares. Los lugares culturales, museos, y puntualmente, el Parque Histórico, son los más elegidos al momento de hacer paseos escolares. También se visitan lugares como zoológicos, fábricas, obras de teatro, iglesias, entre otros. Las actividades que más se realizan son culturales, deportivas, y naturalistas.

Existen diversos factores que se tienen en cuenta al momento de escoger un lugar para realizar un paseo escolar, como por ejemplo: los temas que estén viendo en ese momento en clases, los valores del colegio (desde religión hasta cuidados ambientales), y la seguridad. Uno de los factores más importantes detectados es que los paseos escolares deben proveer una experiencia diferente, interesante y práctica.

También es importante que durante la experiencia se refuercen conocimientos, se pueda salir de la rutina, debe ser divertido o entretenido, pero sobretodo debe tener el potencial para que los alumnos adquieran conocimientos nuevos.

El horario en el que se prefiere llevar a los alumnos a los paseos escolares es en la mañana. La razón es que mientras más temprano salgan de establecimiento educativo, existe una mayor posibilidad de aprovechar el tiempo. En el caso de los alumnos de pre-escolar, esto es muy importante debido a que ellos tienen una jornada educativa más corta (la hora de salida para ellos es 12h00), por lo que las actividades deben ser más temprano que las actividades planificadas para los alumnos de niveles superiores.

La información para realizar paseos escolares se obtienen de diferentes fuentes: padres de familia, recomendaciones de otras profesoras, y por medio de internet, es decir que dos de las tres formas de obtener información son por recomendación. En el año se realizan de 2 a 4 paseos escolares, y esto depende de la necesidad de hacerlos, de las materias y temas que estén viendo en ese momento los alumnos, entre otros factores.

Hubo mucha aceptación por parte de los entrevistados de visitar PEKEWORLD. La estructura les pareció atractiva y novedosa. El hecho de que les pareciera como una pequeña ciudad llamó mucho la atención. Fue importante para algunos de los entrevistados que fuera un lugar novedoso en estructuras, con materiales resistentes y seguros para niños pequeños, que tenga diferentes actividades (divididas en edades y áreas), que varíen tanto en contenido como en mecánica, y que se aproveche la tecnología para crear experiencias inolvidables. Además algo importante de resaltar es que el lugar debería ser diferente a lo que se podría hacer en un colegio, sino no valdría la pena ir.

Sobre las características que debería tener PEKEWORLD, los entrevistados dijeron lo siguiente:

- ***Profesiones:*** Las más comunes, las que tengan más oportunidad de ser una actividad entretenida.
- ***Ubicación:*** segura, de fácil acceso, en Samborondón porque todo está yendo hacia esa área de la ciudad.
- ***Precio***: $5 a $15
- ***Actividades:*** tanto teóricas como prácticas, entretenidas, variadas, organizadas por edades, guiadas, que hayan disfraces, que duren de 5 a 15 minutos.
- ***Horarios:*** desde las 9 de la mañana hasta la 1 de la tarde
- ***Infraestructura:*** Así como en los dibujos, que te lleve a un ambiente nuevo, diferente, creativa, original, interactiva, diferente a otros lugares, tipo atracciones, que te acerque a la realidad, que use tecnología.
- ***Ambiente:*** Novedoso, limpio, cómodo, seguro, que ofrezca contacto con la naturaleza, con música.

Los entrevistados concluyeron que PEKEWORLD es un lugar interesante para hacer paseos escolares y que estarían muy interesados en visitarlo y lo tendrían como opción. Además se resaltó la importancia de que para que la gente vuelva al lugar, se debería innovar continuamente en actividades, profesiones e infraestructura, y no tener lo mismo siempre.

Las diferencias que se marcan entre las instituciones de los distintos niveles socio económico, es que en el nivel socio económico alto, se espera una experiencia más completa y espacios innovadores, es decir, sus expectativas son más altas. El precio de la entrada que se pagaría por entrar a PEKEWORLD si varía de acuerdo a cada nivel socio económico, pues los del medio estarían dispuestos a pagar menos que los otros.

5.2.9 ANÁLISIS DE ENTREVISTAS

En base a las entrevistas, podemos sacar diversas conclusiones que son importantes para la realización del proyecto y para el planteamiento de estrategias que permitan el éxito del negocio. A continuación se detallan cuatro puntos importantes que se mencionaron en las entrevistas a expertos y escuelas:

- ***ESTRUCTURA***: el diseño de PEKEWORLD debe estar hecho especialmente para niños, por lo que los materiales utilizados deben ser sin químicos, duraderos y todo a prueba de niños (para evitar golpes y accidentes). Además debería estar dividida para los distintos grupos de edades. Los colores deben ser vivos. Debe ser un lugar alto. Las áreas deben ser abiertas, y las estructuras deben estar construidas de forma que los padres de familia puedan verlos en todo momento.
- ***MARKETING Y PUBLICIDAD:*** se debe tener en cuenta que existen 2 grupos objetivos a las cuales se debe llegar: padres de familia y escuelas, y a cada una de ellas se puede llegar por diferentes vías de comunicación. Por ejemplo, a las escuelas se les puede realizar visitas y a los padres a través de medios online como las redes sociales.
- ***ACTIVIDADES Y PERSONAL:*** Es necesario tener personal capacitado para poder realizar las actividades con los niños porque es importante para los padres que sus hijos estén en buenas manos y además se debe tener en cuenta, que de acuerdo a la edad, cada niño tiene un ritmo de aprendizaje diferente. Además las actividades deben de ser diseñadas de acuerdo a la edad.
- ***MERCADO:*** Se considera una buena idea abrir un centro de entretenimiento infantil porque de acuerdo a lo que opinan los padres, no existen suficientes lugares de este tipo, además, de acuerdo al análisis realizado con los datos de SRI, se puede concluir que esta industria (entretenimiento) se encuentra en crecimiento.

5.2.10 ANÁLISIS FODA

Este análisis es una herramienta que permite conocer la situación actual de una empresa, analizándose los factores internos y externos que se detallan a continuación:

Ilustración 1: Análisis FODA

FORTALEZAS

F1: Idea creativa que se diferencia de las que existen en el mercado.

F2: Servicio ofrece entretenimiento y aprendizaje permanente y seguro para niños.

F3: Capacidad de innovar el servicio continuamente.

F3: Diversificación de servicios.

DEBILIDADES

D1: Falta de experiencia en actividades de entretenimiento.

D2: La inversión que se debe de hacer es alta.

D3: La marca no está posicionada en el mercado.

D4: Menor asistencia de niños en época escolar.

OPORTUNIDADES

O1: Mercado del entretenimiento infantil se encuentra en crecimiento.

O2: Grandes posibilidades de aceptación del proyecto por parte del segmento meta.

O3: Alianzas estrategicas con proveedores locales.

O4: Costos de publicidad bajos gracias a las redes sociales.

AMENAZAS

A1: Continuo cambio de leyes laborales e impositivas que puede afectar de manera negativa las actividades comerciales y administrativas.

A2: Competencia directa e indirecta con posibilidades de innovación.

A3: Entorno político y económico inestable.

A4: Creciente competencia.

Elaboración: Autoras

5.3 PLAN DE MERCADEO

5.3.1 SEGMENTO META

Para determinar el segmento meta se tomó la proyección de la población del Guayas y de Guayaquil de un año, y se determinó el porcentaje de representación de Guayaquil en la provincia para multiplicarlo por el rango de niños de 2 -12 años del Guayas y poder

obtener el número de usuarios del mercado objetivo de Guayaquil. Finalmente este número se lo multiplicó por el porcentaje del nivel socioeconómico requerido para determinar el total de usuarios. El cuadro siguiente muestra las proyecciones poblacionales así como el comportamiento de usuarios de Pekeworld desde el año 2016 al 2020 en la ciudad de Guayaquil[28]. En base a estos cálculos se pudo determinar que el segmento menta en el primer año es de ***289.936 niños.***

Tabla 8: Proyección de Usuarios de Pekeworld.

PROYECCIÓN DE USUARIOS DE PEKEWORLD					
DESCRIPCIÓN	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Población Guayas	4.146.996	4.207.610	4.267.893	4.327.845	4.387.434
Población Guayaquil	2.617.349	2.644.891	2.671.801	2.698.077	2.723.665
Rango de niños entre 2-12 años en la provincia del Guayas	1.120.446	1.122.490	1.123.629	1.123.926	1.123.435
% de Representación de Guayaquil en la Provincia del Guayas	63%	63%	63%	62%	62%
Niños de Guayaquil entre 2-12 años	707.162	705.594	703.418	700.681	697.415
% de personas de nivel socioeconómico medio, medio alto y alto	41%	41%	41%	41%	41%
TOTAL USUARIOS PEKEWORLD (NIÑOS-MERCADO TOTAL)	**289.936**	**289.293**	**288.401**	**287.279**	**285.940**

Fuente y Elaboración: INEC - Autoras

5.3.2 CÁLCULO DE LA DEMANDA

Para el cálculo de la demanda, se obtuvo en la parte anterior la cantidad de niños en la ciudad de Guayaquil que tienen entre dos y doce años de edad y que pertenecen al nivel socioeconómico del nivel objetivo, que es de 289.936. Según las encuestas realizadas el porcentaje de personas que estarían dispuestas a visitar el Centro de Entretenimiento es del 98% de una muestra total de 383. Si este 98% es extrapolado a la población, la cantidad de personas sería de aproximadamente de ***284.137 personas***.

Sin embargo el cálculo de la demanda arroja un número bastante alto de usuarios que sería imposible cubrir durante los primeros años de funcionamiento, por lo que se

proyectó un porcentaje de usuarios del 9% en base a la capacidad de personas que puede atender el negocio. Durante el primer año se atendería a un total de 25.572 niños.

En el siguiente cuadro se muestra el volumen estimado de usuarios atendidos en el primer año de funcionamiento por trimestres y por día. Se establecieron estrategias de ventas basándonos en la afluencia de personas por temporadas. Para el primer trimestre se determinó un 30% debido al período vacacional, para el segundo y tercero un 20% debido al período de clases de los niños y finalmente un 30% para el cuarto trimestre debido a la temporada de festividades.

Tabla 9: Estimación del volumen de usuarios durante el primer año

ESTIMACIÓN DEL VOLUMEN DE USUARIOS EN EL PRIMER AÑO					
Descripción	**PRIMER AÑO**				**Total Estimado de Usuarios**
	Primer Trimestre	**Segundo Trimestre**	**Tercer Trimestre**	**Cuarto Trimestre**	
Estrategia de Ventas	30%	20%	20%	30%	100%
Volumen Estimado de Usuarios atendidos	7.672	5.114	5.114	7.672	***25.572***
ATENCIÓN POR DÍA					
Volumen Estimado de Usuarios Atendidos	114	76	76	114	-

Elaboración: Autoras

5.3.2.1 TASA DE RETENCIÓN Y CAPTACIÓN

Para estimar el número de niños que asistirán a Pekeworld los siguientes años se determinó una tasa de retención y captación con el fin de mostrar valores más realistas, ya que es imposible poder retener a todos los clientes.

* La tasa de retención que es la proporción de clientes que se mantienen fieles a una oferta de servicio que se sostiene en el tiempo[29], se la determinó en base a la información extraída de las encuestas, relacionada a la frecuencia con que asistirían los usuarios a Pekeworld.

Se asumió que las personas que se mantendrían fieles y continuarían visitando el lugar cada año son aquellas que manifestaron que irían al sitio una vez por semana y más de una vez por semana que representan un total del 82%, lo que significaría que el porcentaje de clientes que dejaría de visitar el Centro serían de un 18% al año. A continuación se muestra la tabla de la pregunta realizada a los encuestados con el respectivo porcentaje a cada una de las opciones presentadas:

Tabla 10: Encuesta: Frecuencia con que asistirían a Pekeworld

Pregunta: Frecuencia con que asistirían a Pekeworld	
Una vez por semana	17%
Más de una vez por semana	65%
Una vez al mes	14%
Una Vez cada 3 meses	4%

Elaboración: Autoras

* La tasa de captación que es la proporción de nuevos clientes que se aspira adquirir cada período[30], se la determinó en base al crecimiento promedio de ventas de la industria del entretenimiento durante los últimos años que se muestra en la *Tabla 1*, el cual es del 6%, sin embargo por la recesión económica y cambios en la política que está atravesando el país se decidió tomar únicamente la mitad de ese crecimiento[31].(*Anexo 3)*

Con los porcentajes ya establecidos de las distintas tasas podemos proceder a calcular la demanda anual de usuarios atendidos que es la suma de los usuarios retenidos y los nuevos usuarios de cada año

Tabla 11: Tasas para el cálculo de la demanda

Tasa de Retención	82%
Tasa de Baja de Usuarios	18%
Tasa de Captación de Clientes	3%

Elaboración: Autoras

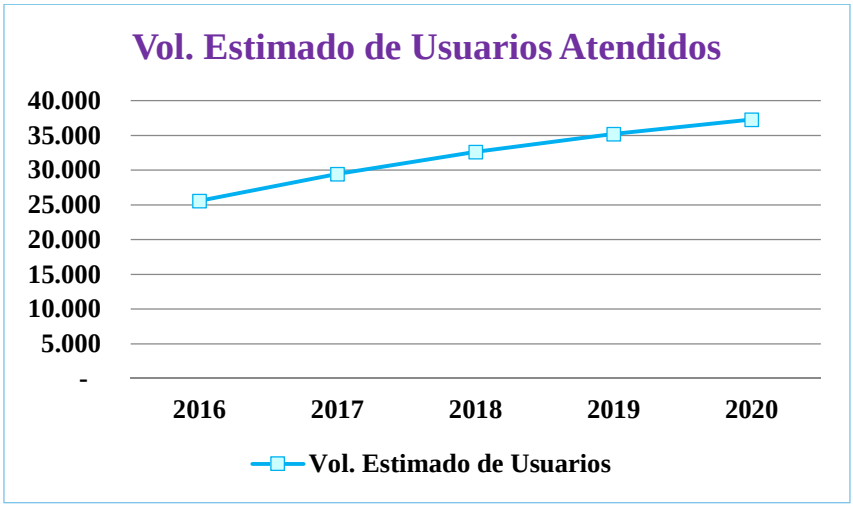
El número de usuarios retenidos se lo calculó aplicando la tasa de retención a la cantidad de usuarios iniciales de cada año, de esta misma cantidad se obtuvo el número de usuarios que dejarían de visitar el lugar, aplicando la tasa de baja de usuarios. Y finalmente el número nuevo de usuarios se lo obtuvo aplicando el porcentaje de captación de clientes del segmento meta de cada año proyectado en la *Tabla 8.*

Tabla 12: Estimación Anual del Volumen de Usuarios Atendidos

ESTIMACIÓN ANUAL DEL VOLUMEN DE USUARIOS ATENDIDOS					
DESCRIPCIÓN	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Usuarios Iniciales	25.572	25.572	29.475	32.648	35.218
Número de Baja de Usuarios	-	4.603	5.305	5.877	6.339
Número de Usuarios Retenidos	25.572	20.969	24.169	26.771	28.878
Número de Nuevos Usuarios	-	8.505	8.479	8.446	8.407
Usuarios Finales	**25.572**	**29.475**	**32.648**	**35.218**	**37.285**

Elaboración: Autoras

Gráfico 20: Estimación del volumen de Usuarios atendidos en 5 años



Elaboración: Autoras

5.3.3 OBJETIVOS DE MARKETING

Es necesario determinar cuáles son los objetivos que se propone a cumplir con el proyecto. Los objetivos que se han planteado son los siguientes:

- Lograr que el 9% del segmento meta conozca a PEKEWORLD durante el primer año de funcionamiento.
- Posicionar en el 9% del segmento meta a PEKEWORLD como el único lugar donde los niños podrán jugar con las profesiones en el primer año
- Lograr que vayan un mínimo de 7000 niños durante el primer trimestre de funcionamiento.
- Conseguir una tasa de retención de usuarios del 82% y una tasa de captación del 3% de nuevos usuarios durante los años proyectados.
- Lograr como mínimo una visita escolar y un evento durante el mes en el año.

5.3.4 ESTRATEGIAS DE MERCADO

Tomando en cuenta que se ha planteado una tasa de retención de un 82% cada año y que nuestro público objetivo (niños) se aburre fácilmente es necesario plantear estrategias de retención y fidelización que permitan retener al cliente, teniendo en cuenta que los beneficios futuros serán mucho mayores que la inversión que implique retener a los clientes actuales. Como los clientes siempre esperan ver algo nuevo es necesario a más de satisfacerlos, superar las expectativas del mismo aumentado el nivel de compromiso existente con ellos. De esta forma se crea un mayor vínculo entre cliente y empresa que

hará que el valor percibido del servicio haga más alto el costo de cambio del mismo. Así mismo al querer lograr una tasa de captación del 3% es importante la oferta de opciones novedosas y atractivas para el cliente; por ese motivo se han planteado diversas estrategias que se mencionan a continuación:

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO

Tomando en cuenta la investigación realizada a través de las encuestas y de las entrevistas realizadas a expertos y escuelas se definió las siguientes áreas dentro del Centro de entretenimiento:

Tabla 13: Áreas Iniciales de Pekeworld

ESTACIONES	
1.- ÁREA DE BOMBEROS	7.- HOSPITAL
2.- ÁREA DE CONSTRUCTORES	8.- LABORATORIO DE QUÍMICA
3.- ÁREA DE VIVEROS	9.- MANUALIDADES RECICLADAS
4.- BANCO	10.- PEKEÑITOS
5.- EJÉRCITO	11.- RESTAURANTE
6.- FÁBRICA DE HELADOS	12.- SALÓN DE BELLEZA
13.- SALÓN DE JUEGOS	

Elaboración: Autoras

Las anteriores serían las áreas originales que tendría el centro, sin embargo se plantea una estrategia de innovación de profesiones cada cierto tiempo. Cada año se incluirán dos nuevas profesiones, las cuales se determinaron también en base a las encuestas y entrevistas realizadas. Estas nuevas estaciones reemplazarán a dos iniciales, las cuales volverán a aparecer después de un tiempo. La forma en cómo se hará este cambio de profesiones dependerá del costo de reemplazo y del tamaño de cada área. Las nuevas profesiones y cambios se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 14: Áreas Nuevas de Pekeworld

DESCRIPCIÓN	REEMPLAZO AÑO 2	REEMPLAZO AÑO 3	REEMPLAZO AÑO 4	REEMPLAZO AÑO 5
BANCO		*JUZGADO*		*ESCUELA*
RESTAURANTE		*AGENCIA DE TRÁNSITO*		
CONSTRUCTOR	*TEATRO*		*VETERINARIO*	
SALÓN DE JUEGOS	*SUPERMERCADO*		*POLICIA*	*TALLER MECÁNICO*

Elaboración: Autoras

La descripción de las actividades que los niños podrán realizar en cada área se encuentra detallada en el *Anexo 4.*

- Además de que los niños puedan jugar en las distintas áreas antes mencionadas, una forma de mantener a las personas visitando PEKEWORLD de manera periódica es mediante la implementación de diferentes actividades, pues no será "siempre lo mismo". Habrá shows musicales para los pequeños, se realizarán celebraciones para ellos como día del niño, día del amor y la amistad, navidad, día de disfraces, premiando al mejor vestuario, entre otras cosas.

- Existirán invitados especiales quienes actuarán, cantarán, bailarán y deleitarán al público infantil lo que hará mucho más divertida la permanencia de los niños en el sitio. Estos eventos serán avisados con anticipación en las redes sociales y página web.

- El horario de atención de Pekeworld, basado en las encuestas realizadas será el siguiente:

Tabla 15: Horario de Atención de Pekeworld

HORARIO DE ATENCIÓN	
De lunes a jueves	De 1pm a 7pm
Viernes	De 1pm a 8pm
Sábados y Domingos	De 10 am a 8pm
Feriados	De 10 am a 8pm

Elaboración: Autoras

- Las visitas a las escuelas se realizarán entre semana (De lunes a viernes) en el horario de la mañana de 9am a 12am.

- El alquiler del lugar para eventos, es una forma de generar ingresos adicionales. Se establecerá paquetes de cumpleaños que incluirán diversas opciones de entretenimiento y descuentos especiales. Las opciones que podrán tener las personas son: alquiler de espacios, servicio de decoración, servicio de bocaditos y bebidas, shows, entre otros. Para poder ofrecer este servicio se realizará una alianza estratégica con varias empresas de eventos y catering. Los días que se encuentre reservado todo el local se cerrará la entrada al público mientras dure el evento, caso

contrario se inhabilitarán únicamente las áreas que hayan sido reservadas mientras que las otras podrán ser utilizadas por el público.

- Se pondrán negocios satélites dentro de Pekeworld. Este tipo de negocios serán otra forma de obtener ingresos a través de la venta de diferentes productos. Se hará un Gift shop. Aquí se podrán encontrar diferentes ítems tales como bolsos, tazas, vasos, tomatodos, libretas, llaveros, entre otros.

Imagen 1: Artículos de Venta en el Gift Shop

Elaboración: Autoras

A continuación se detalla los costos y precios unitarios de cada uno de los artículos que se venderán en el Gift Shop durante el primer año. Se plantea tener una ganancia mínima del 50% en cada producto y se tendrá como proveedor a la empresa PubliMarca.

Tabla 16: Costo y Precio de Artículos de Venta en Gift Shop

PRODUCTO	*COSTO UNITARIO*	*PRECIO DE VENTA*
TAZA	2,90	4,50
VASO	6,00	9,00
TOMATODO	6,00	9,00
BOLSO 1	4,00	7,00
BOLSO 2	3,50	6,50
LIBRETA	5,00	6,00
BOLÍGRAFO	1,50	2,50
LLAVERO	2,00	4,00

Elaboración: Autoras

- Se alquilará un espacio para un bar para que tanto clientes y usuarios, puedan disfrutar de alguna bebida, dulces o snacks durante su permanencia. Los adultos podrán comprar algo y si lo desean podrán sentarse en las sillas centrales del lugar mientras los niños recorren cada una de las estaciones.
- Se venderá espacios de publicidad a marcas que están interesadas en formar parte del proyecto. Existirá diferentes paquetes de publicidad los cuales diferirán de valor, dependiendo de qué tan expuesta esté la marca en el lugar.
- La creación de un club de beneficios será una forma de fidelizar al cliente y que se produzca un vínculo mayor con ellos. Se creará el PEKECLUB y los niños se podrán hacer socios por 1 año. La membresía tendrá un costo de $20 al año y los socios tendrán descuentos diferentes en todos los servicios de PEKEWORLD. Los niños que sean parte de este club recibirán una tarjeta de socio con su foto y nombre. Asimismo, como un beneficio adicional, los socios PEKE tendrán descuentos en los locales de las marcas que sean auspiciantes.

Imagen 2: Tarjeta de Socio Pekeworld

Elaboración: Autoras

ESTRATEGIA DE PRECIO

La estrategia de precios estará basada tanto en los precios de la competencia como en las encuestas realizadas a los padres de familia. Los precios promedio que tiene la competencia son de $15 la entrada. Algunos servicios de la competencia no cobran entrada pero cobran por cada atracción. De acuerdo a las encuestas realizadas, la mayoría de los papás gastan en entretenimiento para sus hijos un valor entre $11 y $25. Debido a estos resultados, se decidió que el precio de entrada a PEKEWORLD sea distribuido de la siguiente manera.

Tabla 17: Precios de entrada a Pekeworld

PRECIO	INCLUYE
$10.00 Niños - $5 Adultos	Entrada para todo tipo de actividades

Elaboración: Autoras

El precio detallado en el cuadro anterior será fijo, sin embargo éste podrá disminuir cuando existan días especiales de descuento o aumentar cuando haya algún invitado especial en el Centro.

Para las escuelas se hará un descuento por grupos grandes. Los paquetes para escuelas, incluyen un refrigerio de un sánduche y una bebida y uso de las instalaciones durante 3 horas. Los precios serán los siguientes:

Tabla 18: Descuentos para escuelas por grupos

NÚMERO DE PERSONAS	PRECIO POR PERSONA
0 a 20	$8
21 a 35	$7,50
36 a 40	$7
41 en adelante	$6.50

Elaboración: Autoras

En cuanto al alquiler del lugar para eventos privados como fiestas de cumpleaños. El precio del alquiler será el siguiente:

Tabla 19: Precio de alquiler del Local

PAQUETE DE ALQUILER	PRECIO	DURACIÓN	CAPACIDAD
Solo local	$1.000	4 horas	100 personas
Local + decoración y bocaditos	$1.300	4 horas	100 personas

Elaboración: Autoras

ESTRATEGIA DE PLAZA

PEKEWORLD estará ubicado en el sector norte de la ciudad, en la Urbanización Bosques del Salado, frente a Ciudad Colón. Será un espacio con diferentes áreas en las que los niños podrán jugar y aprender. Esta ubicación es perfecta por la ubicación de nuestro mercado objetivo y por la poca competencia existente en los alrededores, ya que la mayoría de los lugares se encuentran ubicados Vía a la Costa o Samborondón.

Para que la atención a los niños sea de primera calidad, habrá guías en las distintas áreas de PEKEWORLD que estén monitoreando las actividades que se realicen.

Además se proveerá de indumentaria específica para que los niños los puedan usar dentro de cada estación y sentirse realmente profesionales. El lugar, para comodidad de sus visitantes, tendrá aire acondicionado, música infantil de fondo y un olor agradable.

Imagen 3: Estructura de PEKEWORLD

Elaboración: Autoras

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

La promoción de PEKEWORLD se realizará a través de diversas formas:

*Se crearán los perfiles de redes sociales de Facebook e Instagram. En las redes sociales deben estar toda la información de contacto como teléfonos, página web, dirección, y correos electrónicos. Todos los días se harán 2 publicaciones. El tipo de publicaciones que se harán serán: fotos de la infraestructura, promociones, eventos, entre otros.

Imagen 4: Facebook de Pekeworld

Elaboración: Autoras

Imagen 5: Instagram de Pekeworld

Elaboración: Autoras

*Se implementará una página web en la que se encontrará toda la información sobre PEKEWORLD. El URL recomendado es www.pekeworld.com.ec. El cronograma de actividades será publicado cada semana en la página web, redes sociales y enviado a las escuelas por medio de correo electrónico.

La página web estará estructurada de la siguiente manera:

Inicio.- tendrá una slide show con imágenes representativas de Pekeworld. Se dará la bienvenida a los visitantes contándole un poco de lo que es este Centro de Entretenimiento. Se mostrará la Agenda Semanal con las diferentes actividades y promociones existentes; y finalmente se mostrará un espacio con las más importantes noticias de Pekeworld en el momento.

***Nosotros.-** este link tendrá tres opciones:

- ***Pekeworld.-*** se describirá la misión, visión y valores de la empresa, así como una descripción amplia del servicio.
- ***Estaciones.-*** se describirá cada una de las estaciones que tendrá Pekeworld así como las actividades que se pueden realizar dentro de ella.
- ***Gift Shop.-*** se mostrará todos los artículos que se venderán en la isla

***Información.-** se detallará los servicios que ofrece Pekeworld, tendrá cuatro opciones:

- ***Fiestas y Eventos.-*** se mostrará información con los distintos paquetes y precios de los eventos que se podrán realizar en el lugar. Así como el horario y fecha disponible.
- ***Visitas Escolares.-*** se mostrará información con los distintos paquetes y precios de las visitas escolares al lugar. Así como el horario y fecha disponible.
- ***Horarios y precios.-*** se detallará el horario de apertura y cierre del local tanto entresemana como fines de semana con sus respectivos precios y si es que hubiere, los descuentos existentes.
- ***Actividades de la Semana.-*** se describirá cada semana las actividades, promociones, descuentos, eventos especiales que se realizarán diariamente.

***Galería.-** se mostrará imágenes del lugar, fotos de eventos, visitas, actividades y más.

***Contacto.-** se incluirá los números de teléfono, correos electrónicos, Ubicación en Google Maps. Además habrá un espacio para comentarios y sugerencias.

Imagen 6: Página Web de Pekeworld

Elaboración: Autoras

Para poder llegar a las escuelas, además de las redes sociales, se realizarán visitas mensuales. En las visitas se les comunicarán los beneficios con que cuentan las escuelas en los paquetes de visitas escolares y las actividades que podrán disfrutar en el Centro. Entre estos beneficios se encuentran: descuentos para grupos grandes, uso de las instalaciones, y un refrigerio. Se debe hacer una cita previa con la escuela y además se enviarán correos con información más detallada del Centro de Entretenimiento.

Otra forma de promoción que se usará son los espacios publicitarios dentro de Centros Comerciales de la ciudad. Esta promoción estará activa durante tres meses y tendrá un costo de $6.000, el proveedor será PROMOMARCA BTL. Dicha publicidad tendrá el siguiente diseño:

Imagen 7: Publicidad de Pekeworld

Elaboración: Autoras

Se diseñaron los siguientes planes de auspicio, los cuales se realizarán dentro de PEKEWORLD:

Tabla 20: Plan de auspicios

PLANES DE AUSPICIOS	*COSTO*
ORO: exposición de marca en letreros de 1 área específica. Repartición de *flyers*, presencia en redes sociales, publicidad en mesas, s*ampling* de productos en las actividades realizadas, paletas publicitarias, mini stand de venta de productos y descuentos a socios PEKEWORLD.	$2000
PLATA: *Sampling* de productos en actividades realizadas. Repartición de *flyer* en la entrada. Paletas publicitarias dentro de PEKEWORLD. Descuentos a socios PEKEWORLD**.**	$1000
BRONCE: *Sampling* de productos en actividades realizadas. Repartición de *flyers* en la entrada. Descuentos a socios PEKEWORLD.	$500

Elaboración: Autoras

6. ANÁLISIS TÉCNICO

6.1 ANÁLISIS DEL SERVICIO

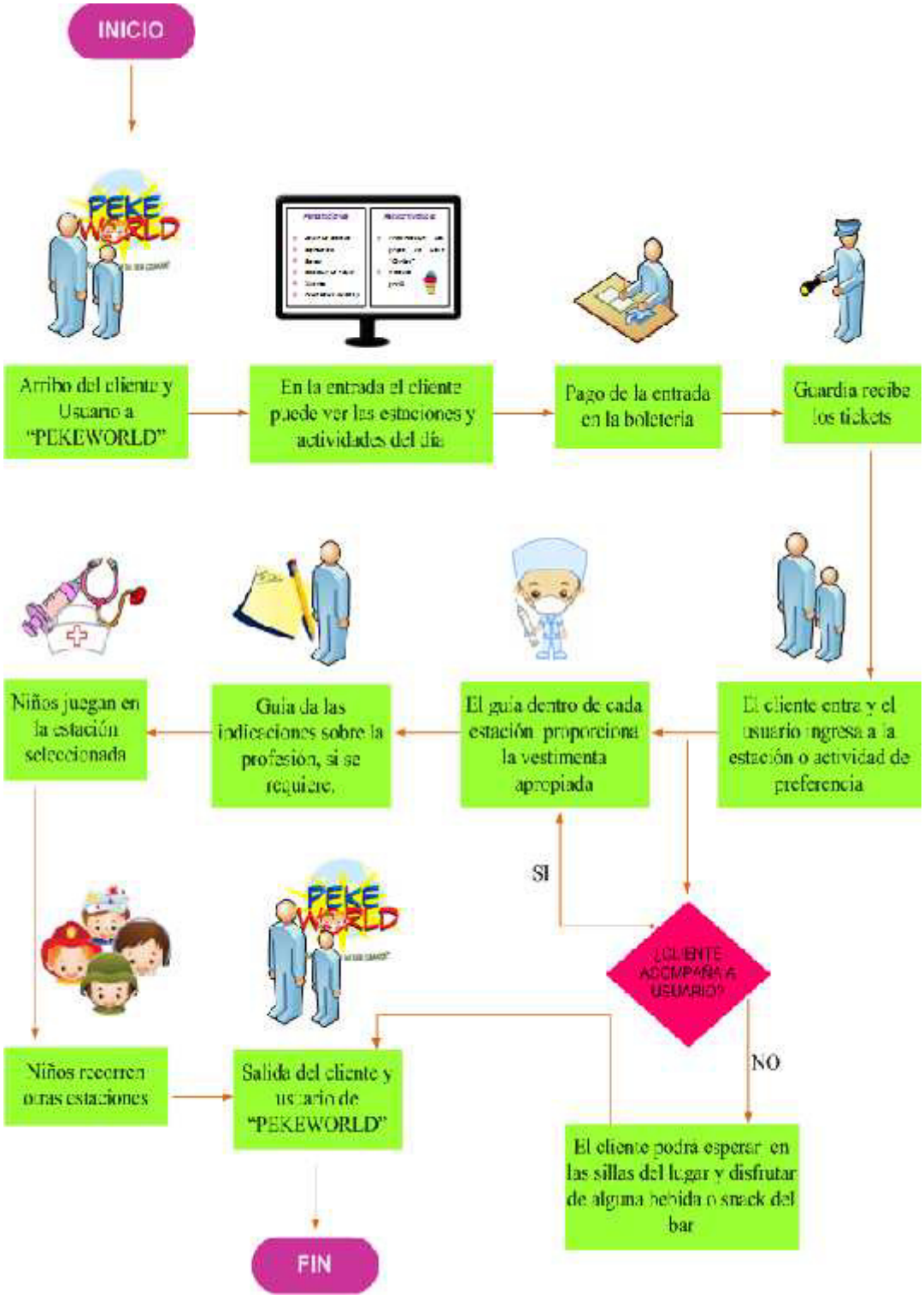
Pekeworld es un Centro de Entretenimiento y Aprendizaje que proporcionará diversión a niños de 2 a 12 años de edad de la ciudad de Guayaquil de un nivel socioeconómico medio, medio alto y alto. Para esto se tendrá un lugar lo suficientemente amplio y con una correcta distribución de las estaciones y espacios dentro del lugar, de manera que se cumplan con todos los requisitos necesarios para el levantamiento del Centro y con los objetivos de marketing planteados.

6.1.1 FLUJO DEL PROCESO DE SERVICIO

El proceso de servicio que todo cliente y usuario tendrá que pasar será el siguiente: El cliente junto con el usuario llegarán a Pekeworld y tendrán que pagar por la entrada de cada uno de ellos en la Boletería, luego el Guardia recibirá los tickets para poder dejarlos pasar. Una vez dentro del Centro los padres de familia decidirán si acompañar a su hijos en cada actividad que realicen o de lo contario podrán esperar sentados en las sillas del lugar y disfrutar de algún snack del bar. Los menores podrán entrar a la estación de su preferencia, recibirán la vestimenta apropiada y los guías se encargarán de dar las instrucciones necesarias si se requiere y de dar a conocer cómo funciona

dicha profesión. Los niños se divertirán en cada estación y podrán recorrer las estaciones que ellos prefieran hasta que decidan salir del lugar.

Ilustración 2: Flujo de Proceso del Servicio



Elaboración: Autoras

6.1.2 MATERIALES REQUERIDOS PARA ESTACIONES

Los materiales requeridos se detallarán por cada estación en las siguientes tablas:

Tabla 21: Estación de Salón de Belleza

SALÓN DE BELLEZA		
CAPACIDAD MÁXIMA	*10 personas*	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Set de cepillos + peinillas	8	Gloria Saltos
Plancha	2	Gloria Saltos
Rizador de cabello	2	Gloria Saltos
Rubor	24	Gloria Saltos
Sombra (Paletas)	6	Gloria Saltos
Labiales	24	Gloria Saltos
Set de Brochas (24 u)	2	Gloria Saltos
Esmalte de Color y brillo	24	Gloria Saltos
Quitaesmalte	9	Gloria Saltos
Algodón	9	Farma Servicios
Cortauñas	4	Gloria Saltos
Sillas de Madera	6	Felix Soledispa
Espejos	6	Felix Soledispa
Mesas para manicure	2	Felix Soledispa
Muebles	2	Felix Soledispa
Pelucas	3	Gloria Saltos
Cabeza para peluca	3	Gloria Saltos
Tina para pies	3	Gloria Saltos
Toallas para manos y pies (Set de 12)	3	Amazon
Crema para manos (Set de 3)	4	Gloria Saltos

Elaboración: Autoras

Tabla 22: Estación de Manualidades Recicladas

MANUALIDADES RECICLADAS		
CAPACIDAD MÁXIMA	*10 personas*	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Témperas (Botella Grande)	24	Papelesa
Pinceles (Set de 10)	10	Papelesa
Crayones (Paquete 12)	15	Papelesa
Lápices de colores (Cajas 24)	15	Papelesa
Marcadores (Paquete 12)	15	Papelesa
Reglas (60 cm)	6	Humberto Palma Alvarado
Cintas de Colores (1 mt)	50	La Sevillana
Lápices con borrador (Cajas de 10)	8	Humberto Palma Alvarado
Sacapunta	10	Papelesa
Tijeras Mediana	10	Humberto Palma Alvarado
Gomas (Botella grande)	12	Papelesa
Cartulina (Pliego)	20	Papelesa
Fomix (Pliego)	20	Librería Científica
Borradores (Paquete de 6)	10	Papelesa

Elaboración: Autoras

Tabla 23: Estación de Hospital

HOSPITAL		
CAPACIDAD MÁXIMA	***15 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Muñeco de cuerpo humano	1	Amazon
Artículos de primeros auxilios	2	Mi Jugueteria
Muñecos de bebés	3	Mi Jugueteria
Set Médico	2	Mi Jugueteria
Mascarilla Médica (Caja 100 U)	4	Kronos
Guantes (Caja 100 U)	4	Farma Servicio
Mandil	6	Esmeralda Narváez
Uniforme de enfermera	6	Esmeralda Narváez
Camilla	1	Felix Soledispa
Cunas para bebes	2	Felix Soledispa
Cajonera de Plástico	1	Discolecsa

Elaboración: Autoras

Tabla 24: Estación de Restaurante

RESTAURANTE		
CAPACIDAD MÁXIMA	***10 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Cocina	2	Amazon
Set de Comida	2	Mi Jugueteria
Set de cocina	2	Mi Jugueteria
Set de platos, vasos, tenedores	2	Mi Jugueteria
Mandil	6	Esmeralda Narváez
Gorro de Chef	6	Esmeralda Narváez
Cajas de Plástico	1	Discolecsa
Cartillas de Menú	6	Impublit
Mesa Plásticas	2	Discolecsa
Sillas Plásticas	8	Discolecsa

Elaboración: Autoras

Tabla 25: Estación de Viveros

VIVEROS		
CAPACIDAD MÁXIMA	***10 personas***	
MATERIALES	**INVENTARIO**	**PROVEEDOR**
Tierra para sembrar (Sacos de 20 lbs)	8	Locales Bahía
Semillas Varias(Fdas 500g)	10	Locales Bahía
Plantas	100	Locales Bahía
Abono (sacos de 20 lbs)	5	Locales Bahía
Set de 6 Macetas	6	Locales Bahía
Tijeras para podar	15	Locales Bahía
Set de regadera	4	Mi Jugueteria
Guantes	4	Amazon
Pala	4	Mi Jugueteria
Mandiles	4	Esmeralda Narváez
Cubetas para agua	4	Estuardo Sánchez

Elaboración: Autoras

Tabla 26: Estación de Bomberos

BOMBEROS		
CAPACIDAD MÁXIMA	***10 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Uniforme de bomberos	6	Esmeralda Narváez
Set de bomberos	3	Estuardo Sánchez
Guantes	3	Amazon
Botas de Bomberos	3	Amazon
Manguera	3	Ferrisariato
Carro de Bombero	1	Arq. Alán López

Elaboración: Autoras

Tabla 27: Estación de Constructores

CONSTRUCTORES		
CAPACIDAD MÁXIMA	***12 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Lego	1	Amazon
Lego Fairytale	1	Amazon
Set constructor	3	Amazon
Set constructor multimodelos	1	Amazon
Cajoneras de Plástico	1	Discolecsa

Elaboración: Autoras

Tabla 28: Estación de Banco

BANCO		
CAPACIDAD MÁXIMA	***8 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Set de billetes y Monedas	2	Mi Jugueteria
Calculadoras Niñas	3	Mi Jugueteria
Calculadoras Niños	3	Mi Jugueteria
Bancos de Madera	3	Felix Soledispa
Bolígrafo Negros (Caja 24)	6	Humberto Palma Alvarado
Cheques (Blocks de 100)	3	Impublit
Caja Fuerte	1	Amazon
Cajero Automático	1	Amazon

Elaboración: Autoras

Tabla 29: Estación del Ejército Nacional

EJÉRCITO NACIONAL		
CAPACIDAD MÁXIMA	***18 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Carpas	2	Amazon
Cuerdas (3 metros)	2	Ferrisariato
Guantes	3	Amazon
Escalera	2	Amazon
Mallas	1	Amazon
Uniforme militar	6	Esmeralda Narváez

Elaboración: Autoras

Tabla 30: Estación del Laboratorio de Química

LABORATORIO DE QUÍMICA		
CAPACIDAD MÁXIMA	***6 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Tubo de ensayo (6 unidades)	4	Amazon
Embudo	6	Amazon
Pipeta (100 unidades)	1	Amazon
Mortero	6	Mercado Central
Vaso de precipitado (3 unidades)	10	Amazon
Balanza	3	Amazon
Lentes	4	Amazon
Mandil	4	Esmeralda Narváez
Materia Prima		PROQUILARV S.A
Envases Plásticas (50 unidades)	6	Com. J. Tapia

Elaboración: Autoras

Tabla 31: Estación para los Pekeñitos

PEKEÑITOS		
CAPACIDAD MÁXIMA	***17 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Casa con pelotas de diferentes tamaños	3	Amazon
Little Apps Tablet	3	Amazon
Baterias - KidiBeats Kids Drum Set	3	Amazon
Playhouse Jump	2	Amazon
Play Tunnel	3	Amazon
Two Cubby One Tunnel 3 in 1	2	Amazon
Sillones con diseños niñas	2	Amazon
Sillones con diseños niños	2	Amazon
Peluches	5	Amazon
Juguetes variados (5 unidades)	1	Amazon
Colchonetas 4 secciones	15	Amazon

Elaboración: Autoras

Tabla 32: Estación del Salón de Juegos

SALÓN DE JUEGOS		
CAPACIDAD MÁXIMA	***15 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Juego de ajedrez	2	Mi Jugueteria
Set minigolf	2	Amazon
Set ping pong	2	Amazon
Mesa de ping pong	2	Amazon
Mesas Plásticas	2	Discolecsa
Sillas Plásticas	4	Discolecsa

Elaboración: Autoras

Tabla 33: Estación de la Fábrica de Dulces y Helados

FÁBRICA DE DULCES Y HELADOS		
CAPACIDAD MÁXIMA	***8 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Palos de helado (fdas de 100)	4	Com. J. Tapia
Vasos de helado de Aluminio	24	Com. J. Tapia
Vasos	36	Com. J. Tapia
Jarras	12	Com. J. Tapia
Cucharas plásticas (fdas de 50)	15	Com. J. Tapia
Bandejas	15	Com. J. Tapia
Rodillo	9	Com. J. Tapia
Moldes de Torta	9	Com. J. Tapia
Moldes para Cupcake	9	Com. J. Tapia
Cortadores (Varios diseños)	12	Com. J. Tapia
Lata para hornear	5	Com. J. Tapia
Platos Desechables (Paq 25)	20	Com. J. Tapia
Materia Prima		Com. J. Tapia
Mandiles	5	Esmeralda Narváez
Gorro de chef	5	Esmeralda Narváez
Refrigeradora	1	Discolecsa
Batidora pequeña	6	Discolecsa
Horno	1	Discolecsa

Elaboración: Autoras

Tabla 34: Estación del Supermercado

SUPERMERCADO		
CAPACIDAD MÁXIMA	***15 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Perchas	6	Germán Peralta
Carros de Compra	4	Amazon
Caja Registradora Juguete	3	Amazon
Bancos	3	Félix Soledispa
Mandil	3	Esmeralda Narváez
Productos para supermercado		-
Mostrador	3	Germán Peralta

Elaboración: Autoras

Tabla 35: Estación de la Agencia de Tránsito

AGENCIA DE TRÁNSITO		
CAPACIDAD MÁXIMA	***10 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Set de señales de tránsito	2	Amazon
Semáforo	2	Amazon
Uniforme de agente de transito	6	Esmeralda Narváez
Materiales para Ed. Vial		Amazon

Elaboración: Autoras

Tabla 36: Estación del Teatro

TEATRO		
CAPACIDAD MÁXIMA	***12 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Disfraces Niñas	10	Esmeralada Narváez
Disfraces Niños	10	Esmeralada Narváez
Juego Accesorios Niñas	5	Amazon
Juego Accesorios Niños	5	Amazon
Espejos	1	Félix Soledispa
Armadores (Paq. 12 U.)	2	Estuardo Sánchez
Armario Movil	2	Félix Soledispa
Cajonera de Plástico	1	Discolecsa
Parlantes	1	Discolecsa
Telón	1	Esmeralada Narváez

Elaboración: Autoras

Tabla 37: Estación de la Veterinaria

VETERINARIA		
CAPACIDAD MÁXIMA	***12 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Mandil	4	Esmeralada Narváez
Mascarilla Médica (Caja 100 U)	1	Kronos
Guantes (Caja 100 U)	1	FarmaServicio
Cajonera de Plástico	1	Discolecsa
Set de veterinario	2	Amazon
Animales de Juguete (perros)	2	Amazon
Animales de Juguete (gatos)	2	Amazon
Microscopio	2	Amazon
Mesa para animalitos	1	Amazon

Elaboración: Autoras

Tabla 38: Estación del Taller Mecánico

TALLER MECÁNICO		
CAPACIDAD MÁXIMA	***15 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Uniforme de mecánico	6	Esmeralda Narváez
Set de mecanico	3	Amazon
Cajonera de Plástico	1	Discolecsa

Elaboración: Autoras

Tabla 39: Estación de la Escuela

ESCUELA		
CAPACIDAD MÁXIMA	***8 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Pizarra Acrílica	1	Humberto Palma
Marcador Acrílico	8	Humberto Palma
Pupitres	6	Félix Soledispa
Lápices con borrador (Cajas de 10)	8	Humberto Palma
Repisa de Madera	1	Félix Soledispa
Libros	10	Humberto Palma
Cuadernos	24	Humberto Palma

Elaboración: Autoras

Tabla 40: Estación de Policía

POLICÍA		
CAPACIDAD MÁXIMA	***15 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Uniforme de polícia	6	Esmeralda Narváez
Mesa de Madera	1	Felix Soledispa
Teléfono	1	Amazon
Accesorios de Policia	3	Amazon
Carro	1	Arq. Alan López
Banco de Madera	3	Felix Soledispa
Megafono	2	Amazon
Pito Metal	3	Amazon

Elaboración: Autoras

Tabla 41: Estación del Juzgado

JUZGADO		
CAPACIDAD MÁXIMA	***8 personas***	
MATERIALES	**CANTIDAD**	**PROVEEDOR**
Mesa de Madera	3	Felix Soledispa
Sillas de Madera	9	Felix Soledispa
Martillo	1	Amazon
Disfraz de Juez	2	Esmeralda Narváez
Peluca	2	Amazon
Silla Madera Juez	1	Felix Soledispa

Elaboración: Autoras

Tabla 42: Área de Gift Shop

ÁREA: GIFT SHOP		
DESCRIPCION	**INVENTARIO**	**PROVEEDOR**
Vasos	216	Plublimarca
Tomatodos	216	Plublimarca
Tazas	216	Plublimarca
Bolso 1	216	Plublimarca
Bolso 2	216	Plublimarca
Libretas	216	Plublimarca
Bolígrafos	216	Plublimarca
Llaveros	216	Plublimarca

Elaboración: Autoras

6.2 FACILIDADES

6.2.1 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

En base a las conversaciones que se mantuvo con expertos en el ámbito de la construcción, Arq. Paúl Correa (Inmomariuxi) y Arq. Alán López, el centro de entretenimiento con espacio para trece estaciones iniciales, área de oficinas, un bar, una isla para un Gift Shop, bodega y servicios higiénicos necesitaría un terreno de alrededor de 850 m^2.

Según las investigaciones realizadas, el lugar que se adaptaría a los requerimientos, tanto del tamaño como del mercado objetivo, se encuentra ubicado en la Avenida J. Roldós al norte de la ciudad de Guayaquil en el sector comercial de la Urbanización Bosques del Salado frente a Ciudad Colón. El lugar para el Centro de entretenimiento se situaría en los solares uno y dos, los cuales tienen un tamaño de 414.38 m^2 y 434.92 m^2 respectivamente; sumando un total de 849.30 m^2.

El terreno perteneciente a la Junta de Beneficencia será alquilado por un valor total mensual de $1595,01. Para el primer año el valor será de $19.140 el cual irá aumentando en los años posteriores en base a la inflación.

Tabla 43: Pagos anuales del alquiler del terreno

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alquiler	19.140	19.879	20.646	21.443	22.271
TOTAL	**19.140**	**19.879**	**20.646**	**21.443**	**22.271**

Elaboración: Autoras

La ubicación exacta del sitio se muestra en la imagen siguiente:

Imagen 8: Ubicación de Pekeworld

Fuente: Junta de Beneficencia de Guayaquil

6.2.2 DETALLE DE CONSTRUCCIÓN

Para el funcionamiento del centro se realizará una construcción sobre el terreno de un total de 849.30 m^2 el cual tendrá un tipo de construcción tradicional, de hormigón armado y mampostería, tendrá ventanas de aluminio y vidrio y cubiertas metálicas. El terreno está ubicado en un sector comercial que cuenta con todas las facilidades de servicios básicos: agua, energía, teléfono, alcantarillado y manejo de desperdicios.

El Centro de entretenimiento contará con todas las instalaciones requeridas para su funcionamiento, tendrá una correcta instalación eléctrica y de agua potable. El local contará con dos puertas grandes metálicas de entrada y salida y cuatro puertas de madera repartidas para diferentes usos. Dentro del local se construirán las diferentes áreas para las estaciones y para el área administrativa; el centro del lugar contará con un área verde, con bancos y macetas que adornarán el lugar. El sitio contará con servicios

higiénicos para los clientes y para el personal de la empresa. El centro será construido con materiales que aseguren la integridad física del menor. El detalle de la construcción se muestra en el *Anexo 5*.

6.3 TIPOS DE EQUIPO Y MAQUINARIA

6.3.1 MUEBLES Y EQUIPOS Y ARTÍCULOS VARIOS

En las siguientes tablas se muestran los muebles y equipos de oficina, equipos de computación y tecnología y artículos varios que serán requeridos en las áreas: administrativa, operativa, boletería, tienda de artículos y servicios higiénicos.

Tabla 44: Muebles y Equipos de Oficina

MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA			
DESCRIPCION	**ÁREA**	**INVENTARIO**	**PROVEEDOR**
Muebles	Administrativa	1	Felix Soledispa
Estaciones de Trabajo	Administrativa	5	Ofi Muebles
Sillas	Administrativa	6	Ofi Muebles
Archivadores Aéreos	Administrativa	1	Ofi Muebles
Banco	Gift Shop	1	Felix Soledispa
Banco	Boletería		Felix Soledispa
Teléfonos	Administrativa	3	Tventas
Mesa de Reunión	Administrativa	1	Felix Soledispa
Caja Registradora	Boletería	1	Valetta S.a
Caja Registradora	Gift Shop	1	Valetta S.a
Sillas Plásticas	Administrativa	10	Discolecsa

Elaboración: Autoras

Tabla 45: Equipos de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y TECNOLOGÍA			
DESCRIPCION	**ÁREA**	**INVENTARIO**	**PROVEEDOR**
Equipos de Computación Hp All In One	Administrativa	5	Novicompu
Impresoras	Administrativa	1	Novicompu
Centrales de Aires Acondicionados 36000 BTU	Operativa	2	Centuriosa
Televisión 32 pulgadas LG	Administrativa	1	Discolecsa
Cámaras de Vigilancia + Instalación	Operativa	1	Cl Global Imports

Elaboración: Autoras

Tabla 46: Suministros de Oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCION	**ÁREA**	**INVENTARIO**	**PROVEEDOR**
Caja pequeña de Grapas	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Grapadora	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Caja de Clips Pequeños	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Caja de Clips Mariposa	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Plumas Negras	Administrativa	15	Humberto Palma Alvarado
Resmas de Hojas	Administrativa	4	Humberto Palma Alvarado
Perforadora	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Portacinta pequeño	Administrativa	3	Humberto Palma Alvarado
Cinta Scotch	Administrativa	3	Humberto Palma Alvarado
Post it	Administrativa	7	Humberto Palma Alvarado
Reglas Plástica 60cm	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Bandeja plástica de Policarbonato	Administrativa	1	Humberto Palma Alvarado
Carpetas Leitz grandes para archivar	Administrativa	4	Humberto Palma Alvarado
Liquid paper	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Tijeras Medianas	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Sacagrapas	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Resaltador	Administrativa	10	Humberto Palma Alvarado
Funda de ligas 500g	Administrativa	1	Humberto Palma Alvarado
Lápiz con borrador	Administrativa	5	Humberto Palma Alvarado
Carpeta Manila con vincha	Administrativa	15	Humberto Palma Alvarado
Pizarra Acrílica Mediana	Administrativa	1	Humberto Palma Alvarado
Marcador para pizarra acrílico	Administrativa	2	Humberto Palma Alvarado
Borrador Pizarra Acrílica	Administrativa	1	Humberto Palma Alvarado
Cartucho para Impresora	Administrativa	1	Novicompu
Brazalete Adhesivo (Rollo - 200)	Operativa	10	Impublit

Elaboración: Autoras

Tabla 47: Artículos Varios

ARTÍCULOS VARIOS			
DESCRIPCION	**ÁREA**	**INVENTARIO**	**PROVEEDOR**
Tachos de Basura Pequeños	Administrativa	6	Estuardo Sánchez
Tachos de Basura Grandes	Operativa	4	Estuardo Sánchez
Tachos de basura para Baño	Servicios Higiénicos	7	Estuardo Sánchez
Tachos de basura Pequeño	Boletería	1	Estuardo Sánchez
Tachos de basura Pequeño	Gift Shop	1	Estuardo Sánchez
P. Higiénico Jumbo de 400mt	Servicios Higiénicos	8	Unilimpio
P. Higiénico Jumbo de 400mt	Administrativa	2	Unilimpio
Jabón Líquido 500 ml	Servicios Higiénicos	3	Unilimpio
Jabón Líquido 500 ml	Administrativa	1	Unilimpio
Alcohol en Gel 500 cc	Servicios Higiénicos	3	Chemlok
Alcohol en Gel 500 cc	Administrativa	1	Chemlok
Toalla de Mano en Z-2h (Paq. 200U)	Servicios Higiénicos	5	Unilimpio
Toalla de Mano en Z-2h (Paq. 200U)	Administrativa	2	Unilimpio
Fundas de Basura Pequeñas (Paquete 10)	Servicios Higiénicos	20	Com. J. Tapia
Fundas de Basura Pequeñas (Paquete 10)	Boletería	3	Com. J. Tapia
Fundas de Basura Pequeñas (Paquete 10)	Gift Shop	3	Com. J. Tapia
Fundas de Basura Pequeñas (Paquete 10)	Administrativa	10	Com. J. Tapia
Fundas de Basura Grandes (Paquete 10)	Operativa	10	Com. J. Tapia
Extintores Polvo Químico Seco - 20lbrs	Operativa	5	Veseind (Walter Vega)

Elaboración: Autoras

6.3.2 PERSONAL REQUERIDO

Cada área necesitará de personal capacitado que se adapte al perfil y requerimientos de los distintos puestos. Sin embargo se subcontratará algunas actividades que no son de competencia principal de la empresa como lo son la seguridad y la limpieza.

En la tabla siguiente se presenta la nómina de los trabajadores que muestra el cargo, el área y la cantidad requerida; dando un total de 18 trabajadores.

Tabla 48: Nómina

NÓMINA		
CARGO	**ÁREA**	**N° PERSONAS**
Gerente General	Administrativa	1
Director Financiero	Administrativa	1
Jefe de Mantenimiento y Vigilancia	Administrativa	1
Jefe de Talento Humano	Administrativa	1
Asistente Administrativa	Administrativa	1
TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO		**5**
Guías	Operativa - Estaciones	11
Personal – Boleteria	Operativa - Boleteria	1
Personal - Gift Shop	Operativa - Gift Shop	1
TOTAL PERSONAL OPERATIVO		**13**
TOTAL PERSONAL REQUERIDO		**18**

PERSONAL SUBCONTRATADO
Limpieza y Mantenimiento - Proveedor (Mr. Jones)
Seguridad - Proveedor (Proservi)

Elaboración: Autoras

6.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

6.4.1 ÁREAS

Pekeworld está orientado a ofrecer a los niños un espacio donde puedan vivir la aventura de ser grandes a través del juego de las profesiones y actividades que realizan los adultos. Para esto, el lugar se ha dividido por estaciones dentro de las cuales estarán ubicadas cada una de las profesiones seleccionadas en base a la investigación de mercado que se realizó.

Las estaciones serán las áreas serán más importantes dentro del lugar y su tamaño diferirá por las actividades a realizar dentro de cada una de ellas. Dependiendo del tamaño se definió la capacidad máxima de personas dentro de cada sitio. El tamaño y capacidad máxima de cada profesión se muestra en el cuadro siguiente:

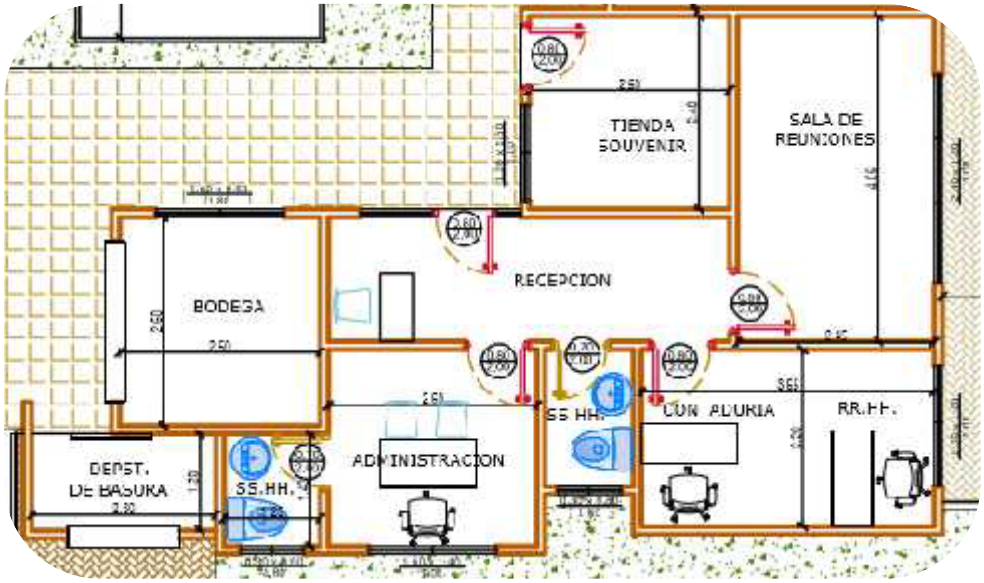
Tabla 49: Tamaño de Estaciones

ESTACIONES	TAMAÑO	CAPACIDAD MÁXIMA
HOSPITAL	26,7 m^2	15
BANCO	18,7 m^2	8
RESTAURANTE	20,3 m^2	10
FÁBRICA DE HELADOS	18,7 m^2	6
PEKEÑITOS	20,3 m^2	17
SALÓN DE BELLEZA	17,75 m^2	10
MANUALIDADES RECICLADAS	18,7 m^2	10
ÁREA DE BOMBEROS	20,15 m^2	10
EJÉRCITO	32,2 m^2	18
LABORATORIO DE QUÍMICA	15,2 m^2	6
ÁREA DE CONSTRUCTORES	19,5 m^2	12
SALÓN DE JUEGOS	27,3 m^2	15
ÁREA DE VIVEROS	15,6 m^2	10

Elaboración: Autoras

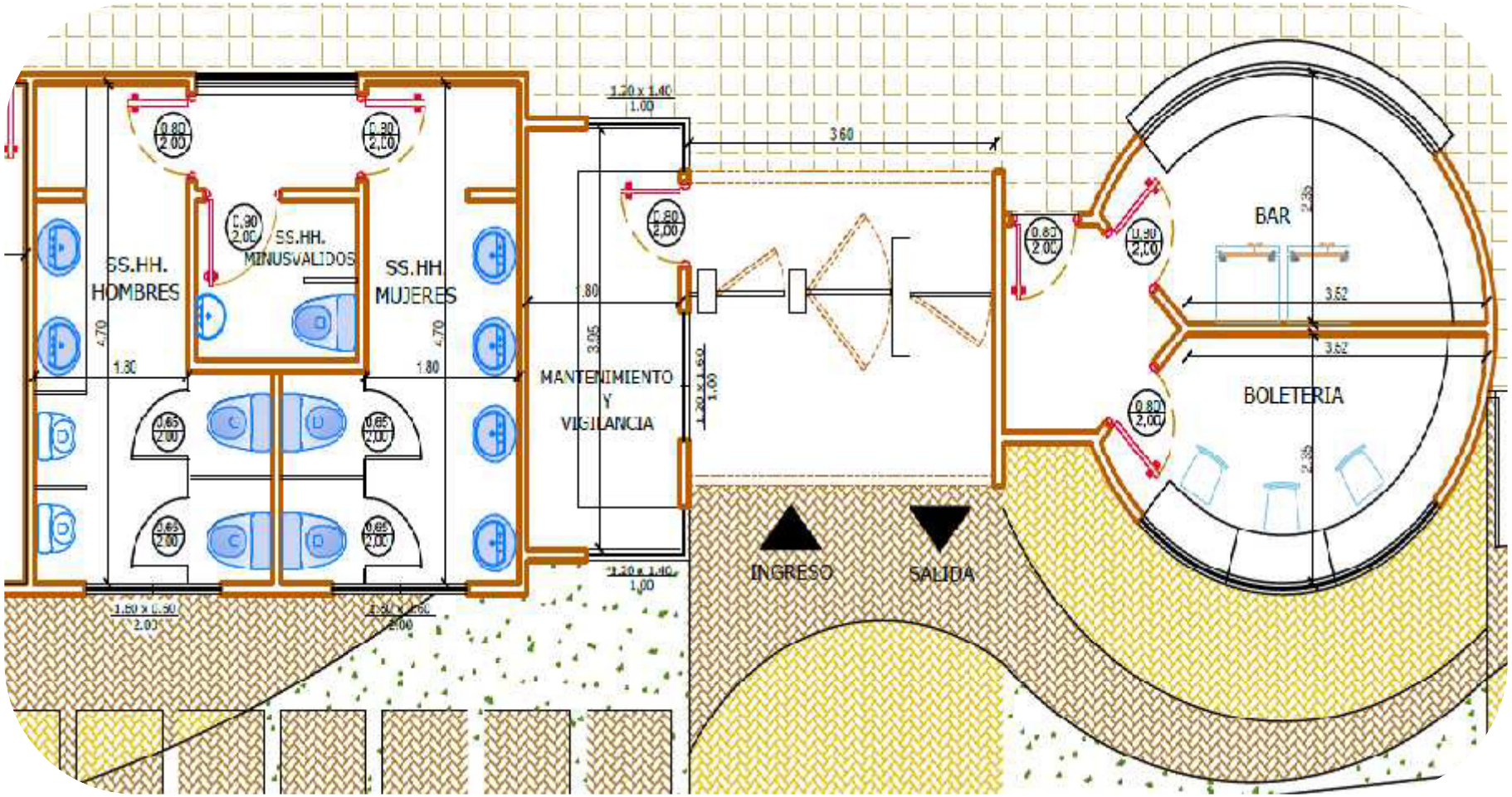
Además el lugar contará con un espacio destinado para los distintos departamentos: financiero y contable, recursos humanos, mantenimiento y vigilancia y la administración. Habrá además una sala de reuniones de personal; existirá un depósito de basura y servicios higiénicos tanto para el personal como para los clientes. También habrá un espacio donde se situará el Gift Shop en el que se venderán artículos Pekeworld (plumas, cuadernos, tazas, vasos, llaveros, etc), el área para el bar y la boletería donde los clientes comprarán las entradas al centro.

Imagen 9: Distribución de oficinas y otras áreas



Elaboración: Arq. Alán López

Imagen 10: Distribución de oficinas y otras áreas



Elaboración: Arq. Alán López

6.4.2 PLANO DE DISTRIBUCIÓN DE ESPACIOS

El área total del terreno es de 849.30 m^2 colocando a cada una de las estaciones y áreas requeridas para el centro con el tamaño necesario y ubicación requerida para su correcto funcionamiento. La capacidad máxima del lugar será de 400 personas.

Imagen 11: Distribución de oficinas y otras áreas

Elaboración: Arq. Alán López

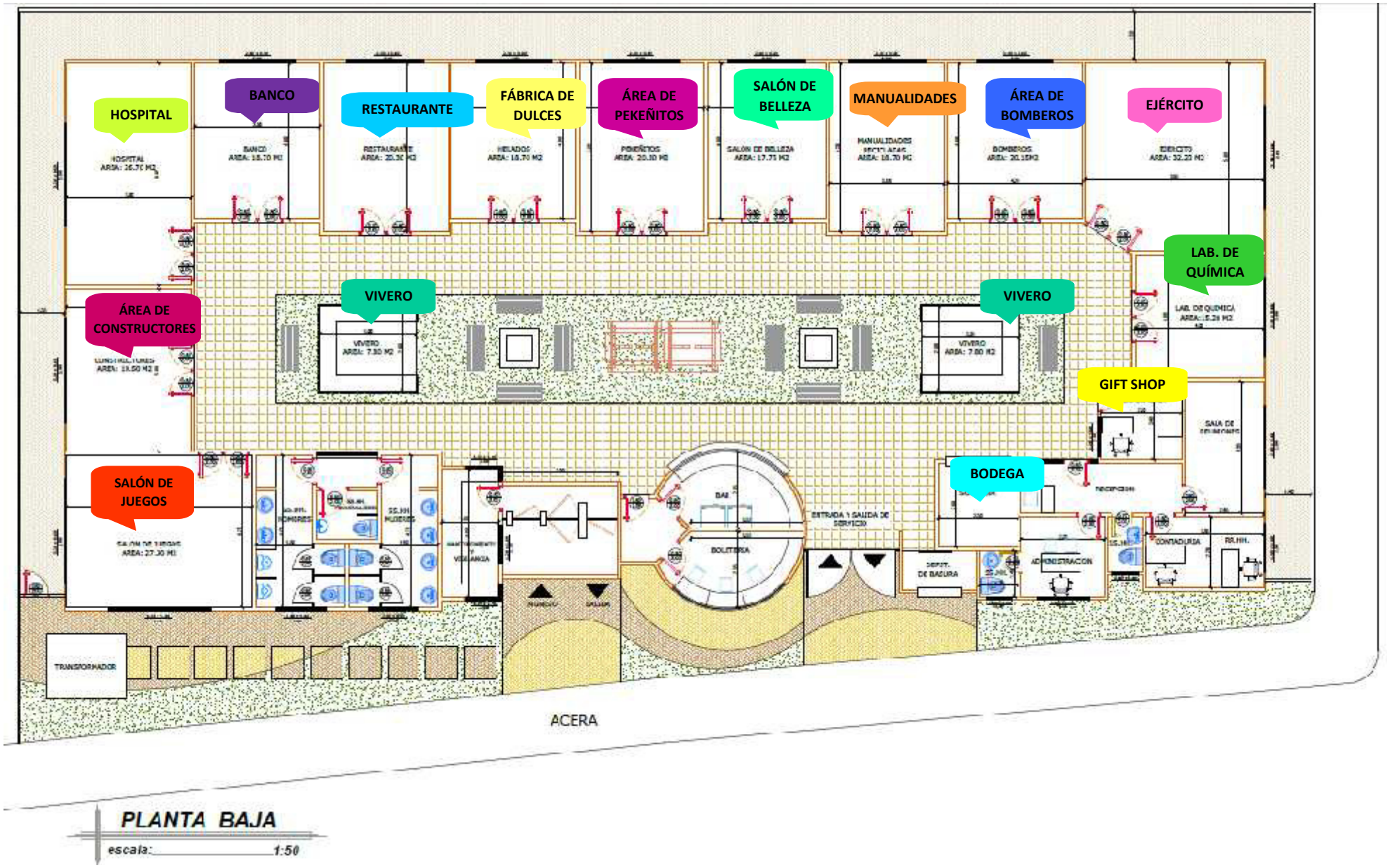


Imagen 12: Diseño de Pekeworld - Elaboración: Arq. Alán López

7. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

7.1 EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo que llevará a cabo este proyecto estará conformado por las siguientes personas:

- **Alán López.-** Arquitecto de profesión, cuenta con 10 años de experiencia, tiene su propio estudio y fue el encargado del diseño de los planos de Pekeworld. Conoce cada uno de los detalles que se requieren para crear un lugar atractivo y seguro para los niños, por lo que se encargará de la construcción del lugar. Además tiene experiencia en el diseño y decoración de interiores por lo que también colaborará en ese ámbito.

- **Ma. Gabriela Tapia.-** Ingeniera en Gestión Empresarial de profesión, y poseedora del 23% del paquete accionario, será la encargada de buscar todos los proveedores de materiales que se requieren para adecuar las estaciones, así como también buscar los auspiciantes. Llevará a cabo la publicidad del sitio y así dar a conocer por diferentes medios lo que es Pekeworld. Otra tarea a su cargo es la búsqueda del personal que formará parte de Pekeworld.

- **Alexandra Salvador**.- Ingeniera en Auditoría de profesión, y poseedora del 24% del paquete accionario, será la encargada de todos los aspectos administrativos que se necesitan para poner en marcha el negocio, desde la constitución de la empresa así como todas las regulaciones a las que está sujeto el negocio. También se encargará de los aspectos relacionados con la seguridad del negocio, es decir, de buscar al mejor proveedor de cámaras de vigilancia. Por otra parte se encargará de buscar las mejores ofertas de cursos de capacitación para los guías que se contraten para Pekeworld.

- **David Guerrero.-** Ingeniero en Estadística de profesión, cuenta con 8 años de experiencia en el ámbito de las finanzas, será el encargado de la Dirección Financiera de Pekeworld, y será quien busque el financiamiento externo para el negocio. Cuenta con el 12% del paquete accionario.

7.2 GRUPO EMPRESARIAL

7.2.1 MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL

PEKEWORLD siendo una empresa constituida como Sociedad Anónima, estará conformada por dos accionistas principales (Alexandra Salvador y Gabriela Tapia) que aportarán la mayor proporción de capital inicial: 24 y 23% respectivamente. Además habrá inyección de dinero de terceras personas quienes se convertirán en accionistas minoritarios con un 31% de participación total de la empresa. Los accionistas serán los encargados de conformar el directorio.

7.2.2 EXPERIENCIAS Y HABILIDADES

Los accionistas mayoritarios se encargarán de distintas funciones principales, seleccionarán a los responsables para cada área de la empresa, definirán las políticas principales para el desempeño y funcionamiento del Centro de Entretenimiento. El puesto más importante que definirán será el de Gerente General ya que estará al frente de la gestión de la empresa. El sueldo, perfil, actitudes y funciones se detallan en la siguiente ficha:

Tabla 50: Perfil del Gerente General

CARGO	**GERENTE GENERAL**
SUELDO	$1500
PERFIL	* Edad: Mayor de 25 años * Sexo: Indistinto * Estudios profesionales en administración o carreras afines * Experiencia mínima de tres años
ACTITUDES	* Capacidad de tomar decisiones * Iniciativa propia * Capacidad de liderazgo y comunicación * Ser objetivo
FUNCIONES	* Representación legal de la empresa * Planeamiento estratégico de actividades y gastos * Revisión y presentación de los Estados Financieros ante los accionistas * Tomar decisiones de Importancia en distintas áreas * Dirigir a la empresa y el desarrollo de actividades

Elaboración: Autoras

7.3 PERSONAL EJECUTIVO

7.3.1 FICHAS DE PERFILES

Tabla 51: Perfil del Director Financiero

CARGO	DIRECTOR FINANCIERO
SUELDO	$1200
PERFIL	* Edad: Mayor de 25 años * Sexo: Indistinto * Estudios profesionales en finanzas y contabilidad * Experiencia mínima de tres años
ACTITUDES	* Capacidad de tomar decisiones * Iniciativa propia * Ser objetivo
FUNCIONES	* Llevar la contabilidad de la empresa * Cumplir con las obligaciones tributarias y legales * Formular estrategias financieras de corto, mediano y largo plazo * Llevar el control del inventario * Comprar los productos, materiales y equipos necesarios * Buscar proveedores de calidad

Elaboración: Autoras

Tabla 52: Perfil del Jefe de Talento Humano

CARGO	JEFE DE TALENTO HUMANO
SUELDO	$1100
PERFIL	* Edad: Mayor de 25 años * Sexo: Indistinto * Estudios profesionales en administración y recursos humanos * Experiencia mínima de dos años
ACTITUDES	* Capacidad de tomar decisiones * Iniciativa propia * Ser objetivo
FUNCIONES	* Definir perfiles y funciones de los empleados * Reclutar seleccionar y contratar nuevo personal * Definir estrategias de integración y comunicación * Preparar cronograma de actividades y delegar responsabilidades * Establecer cursos de capacitación de cada una de las profesiones * Velar por mantener un buen ambiente laboral

Elaboración: Autoras

7.3.2 POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL

Los trabajadores que ingresen a la empresa estarán contratados bajo la modalidad de contrato indefinido, una vez que superen el período de prueba de tres meses. Estarán afiliados al seguro social y sujetos a todas las bonificaciones que la ley establezca:

décimo tercero y cuarto sueldo, fondos de reserva, vacaciones y participación de utilidades.

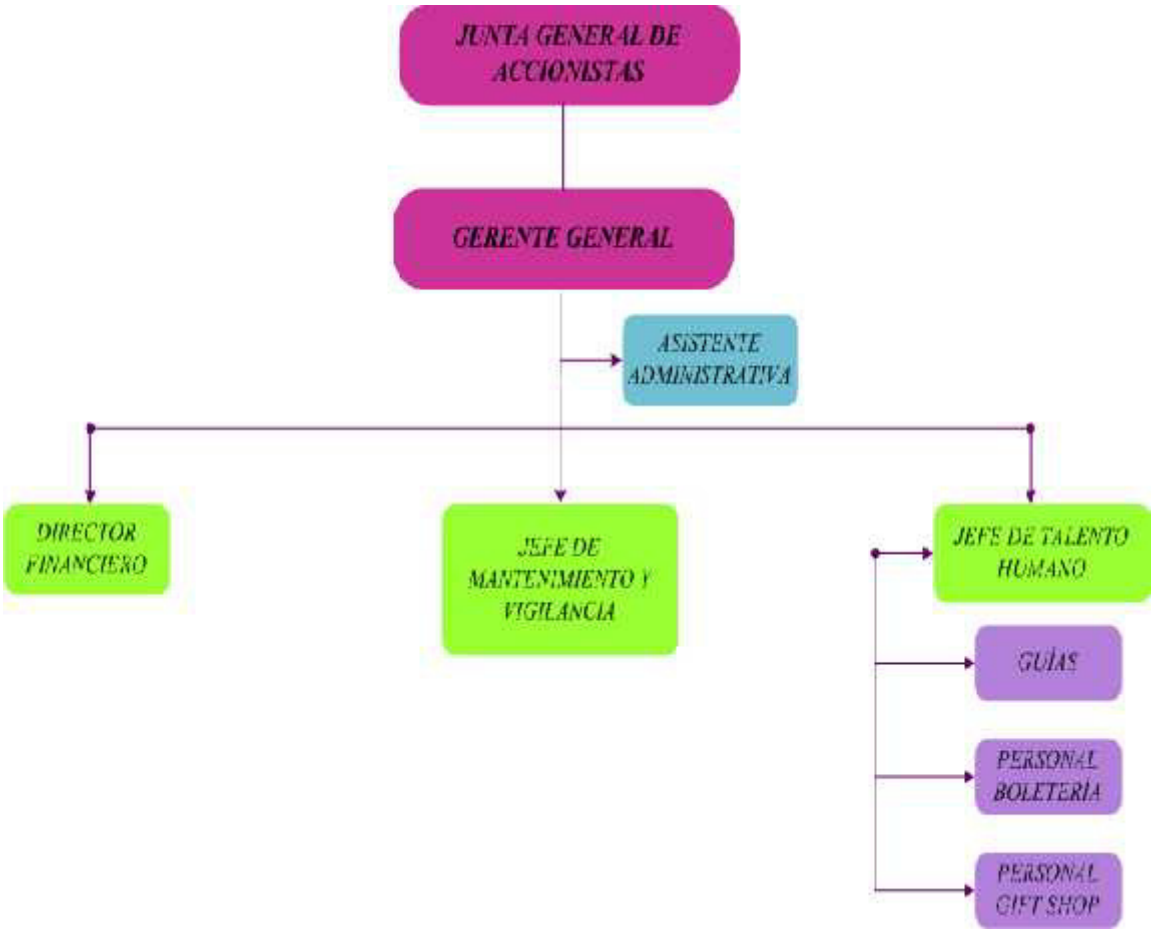
Los trabajadores deberán registrar su hora de entrada y salida y los retrasos y faltas no justificadas serán descontados del sueldo. Las funciones de cada empleado serán claramente definidas verbalmente y por escrito a las cuales deberán apegarse para lograr un trabajo responsable e integrado.

El sueldo del personal estará relacionado con las funciones de cada puesto y serán obligatorios los cursos de capacitación asignados.

7.4 ORGANIZACIÓN

7.4.1 ORGANIGRAMA

Ilustración 3: Organigrama



Elaboración: Autoras

7.4.2 DESCRIPCIÓN DE ÁREAS Y PUESTOS

ÁREA ADMINISTRATIVA

El área administrativa estará conformada por:

- ***Director Financiero.-*** estará a cargo de la contabilidad de la compañía, la administración de los recursos y cumplirá con las obligaciones tributarias y legales. Adicionalmente buscará formas de financiamiento, optimizará el uso de recursos y formulará estrategias financieras de corto y largo plazo. También se encargará de llevar el control del inventario de todos los productos y materiales, así como la adquisición de los mismos. Además establecerá el cronograma de los días de reposición de los distintos insumos necesarios para las distintas actividades dentro del centro y buscará y seleccionará proveedores competentes.

- ***Jefe de Talento Humano.-*** será responsable de definir los perfiles y funciones de los trabajadores, así como de reclutar, seleccionar y contratar nuevo personal. Se encargará de definir estrategias de capacitación, integración y comunicación así como de velar por mantener un buen ambiente laboral. También estará a cargo de definir el cronograma de actividades de todo el personal garantizando la cantidad adecuada de personal disponible en los distintos horarios de trabajo. Se asegurará del cumplimento de funciones de cada trabajador y elaborará reportes de desempeño de todo el personal.

- ***Asistente Administrativa.***- recibirá órdenes del gerente general, contestará las llamadas, archivará documentos, manejará las redes sociales de la empresa, recibirá la correspondencia entre otras cosas.

ÁREA DE MANTENIMIENTO Y VIGILANCIA

El área de Mantenimiento y Vigilancia se encargará de mantener el lugar en condiciones aptas para el entretenimiento del niño. Garantizará tanto un lugar limpio como seguro que salvaguarde la integridad física del menor. Estará conformada por:

- ***Jefe de Mantenimiento y Vigilancia.-*** será el encargado de asegurar el correcto funcionamiento de los equipos de trabajo y de las instalaciones de la empresa para prevenir riesgos y evitar accidentes; además estará encargado de mantener el lugar en perfectas condiciones higiénicas. Para estás actividades subcontratará

personal requerido. Finalmente a través de las cámaras de vigilancia se asegurará de vigilar y velar por la seguridad del menor.

ÁREA DE OPERACIONES

El área de Operaciones realizará labores que estarán en contacto directo tanto con el cliente como con el usuario. Es la principal imagen de la empresa por lo que la presencia, actitud, responsabilidad y profesionalismo son de vital importancia para el éxito de la compañía.

- ***Guías.-*** serán los encargados de estar en las distintas estaciones del lugar supervisando y dando instrucciones e información si es que fuere necesario. Además serán responsables de mantener el orden en el lugar así como de entretener a los niños. Se encargarán del cuidado del menor en el caso de llegar a existir alguna emergencia dentro del lugar.

- ***Personal en boletería.-*** estará a cargo de recibir a los clientes y usuarios y de cobrar la entrada al sitio.

- ***Personal en Gift Shop.-*** será responsable de vender los artículos Pekeworld tales como las tazas, vasos, libretas, bolsos, etc.

7.4.3 LÍNEAS DE AUTORIDAD

La línea de autoridad más alta en la empresa la tienen los accionistas seguidos del gerente general quien representa a la empresa en todas sus actividades. El resto del personal deberá reportar directamente al Gerente General o al director de su área si es que lo hubiere.

- El director financiero reportará directamente al gerente general.
- El jefe de mantenimiento y vigilancia reportará al gerente general
- Los guías, el personal de la boletería y del Gift Shop reportará al Jefe de Talento Humano
- El jefe de Talento Humano estará bajo la supervisión del Gerente
- El Gerente General tendrá la jerarquía más alta dentro de la empresa quien deberá rendir cuentas a la Junta General de Accionistas.

7.5 EMPLEADOS

7.5.1 FICHAS DEL PERSONAL

Tabla 53: Ficha del Jefe de Mantenimiento y Vigilancia

CARGO	JEFE DE MANTENIMIENTO Y VIGILANCIA
SUELDO	$1000
PERFIL	* Edad: Mayor de 25 años * Sexo: Indistinto * Conocimientos sobre seguridad y conservación de bienes * Experiencia mínima de dos años
ACTITUDES	* Capacidad de tomar decisiones * Iniciativa propia * Ser objetivo, responsable y eficiente
FUNCIONES	* Vigilancia íntegra del lugar a través de las cámaras de seguridad * Controlar el correcto funcionamiento de los equipos de trabajo * Verificar que las instalaciones estén en condiciones de ser usadas * Subcontratar personal de mantenimiento y limpieza

Elaboración: Autoras

Tabla 54: Ficha de los Guías

CARGO	GUÍAS
SUELDO	$650
PERFIL	* Edad: Mayor de 20 años * Sexo: Indistinto * Experiencia en trabajo con niños y entretenimiento infantil * Conocimiento en técnicas de animación y educación infantil
ACTITUDES	* Trabajo en equipo y amor por los niños * Iniciativa propia y liderazgo * Ser responsable, eficiente y creativo
FUNCIONES	* Supervisar las actividades en las distintas áreas del lugar * Dar instrucciones en algunas de las áreas del lugar * Animar fiestas infantiles * Velar por la seguridad de los niños

Elaboración: Autoras

Tabla 55: Ficha del Personal de Boletería

CARGO	PERSONAL BOLETERÍA
SUELDO	$370
PERFIL	* Edad: Mayor de 18 años * Sexo: Indistinto * Bachiller
ACTITUDES	* Servicio al cliente (Amabilidad y cortesía)
FUNCIONES	* Recibir a los clientes * Responder dudas o requerimiento de los clientes * Cobrar la entrada al lugar

Elaboración: Autora

Tabla 56: Ficha de personal Gift Shop

CARGO	PERSONAL GIFT SHOP
SUELDO	$370
PERFIL	* Edad: Mayor de 20 años * Sexo: Indistinto * Bachiller
ACTITUDES	* Servicio al cliente * Amabilidad y cortesía * Actitud positiva
FUNCIONES	* Vender los artículos de Pekeworld * Realizar reportes de las ventas diarias * Asegurarse de contar con todo el inventarios necesario

Elaboración: Autoras

Tabla 57: Ficha de la Asistente Administrativa

CARGO	ASISTENTE ADMINISTRATIVA
SUELDO	$650
PERFIL	* Edad: Mayor de 20 años * Sexo: Mujer * Conocimiento profesionales en administración o carreras afines
ACTITUDES	* Ser responsable * Ser organizada * Tener iniciativa
FUNCIONES	* Asistir en distintas actividades al gerente general * Recibir correspondencia * Manejar las redes sociales de la empresa * Recibir los pedidos de compra de nuevos productos, materiales y equipos solicitados por las distintas áreas: enfermería, recursos humanos, operativa. Quienes luego deberán ser aprobados por el director financiero

Elaboración: Autoras

7.5.2 MECANISMOS DE SELECCCIÓN, CONTRATACIÓN Y DESARROLLO

Los avisos de puestos vacantes se los realizará a través de anuncios en las redes sociales, plataformas virtuales (Multitrabajos.com) los cuales mostrarán el perfil del puesto con las funciones correspondientes. Una vez que los interesados se acerquen a las instalaciones del Centro, serán entrevistados y evaluados por el jefe de Talento humano quien seleccionará a los finalistas. Una vez pasada esta prueba serán entrevistados por el gerente general quien se encargará de elegir al candidato que más se ajuste al perfil requerido para el puesto.

7.5.3 PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN

El jefe de Talento Humano definirá los cursos de capacitación necesarios para el personal. Los guías serán principalmente los que recibirán talleres de capacitación en distintas áreas relacionadas a las estaciones de profesiones existentes en el Centro. Es de mucha importancia que los empleados reciban capacitación constante de manera que refuercen los conocimientos adquiridos y puedan brindar un servicio de calidad al cliente y usuario.

Los programas de capacitación se realizarán cada seis meses los cuales se dictarán tanto dentro como fuera de la empresa.

7.5.4 POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL

Los trabajadores que ingresen a la empresa estarán contratados bajo la modalidad de contrato indefinido una vez que superen el período de prueba de tres meses. Cada empleado estará afiliado al seguro social y estará sujeto a todas las bonificaciones que la ley establezca: décimo tercero y cuarto sueldo, fondos de reserva, vacaciones y participación de utilidades.

Los trabajadores deberán registrar su hora de entrada y salida y los retrasos y faltas no justificadas serán descontados del sueldo. Las funciones de cada empleado serán claramente definidas verbalmente y por escrito a las cuales deberán apegarse para lograr un trabajo responsable e integrado.

El sueldo del personal estará relacionado con las funciones de cada puesto.

7.5.5 PERSONAL DE APOYO

Algunas de las labores serán subcontratadas porque no se relacionan directamente con la actividad principal de la empresa. Esta subcontratación resulta en menores costos ya que las compañías que se especializan en tales actividades pueden abaratar costos y ofrecer mejores precios. Las actividades a subcontratar dentro del Centro son la seguridad, la limpieza y el mantenimiento.

8. ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

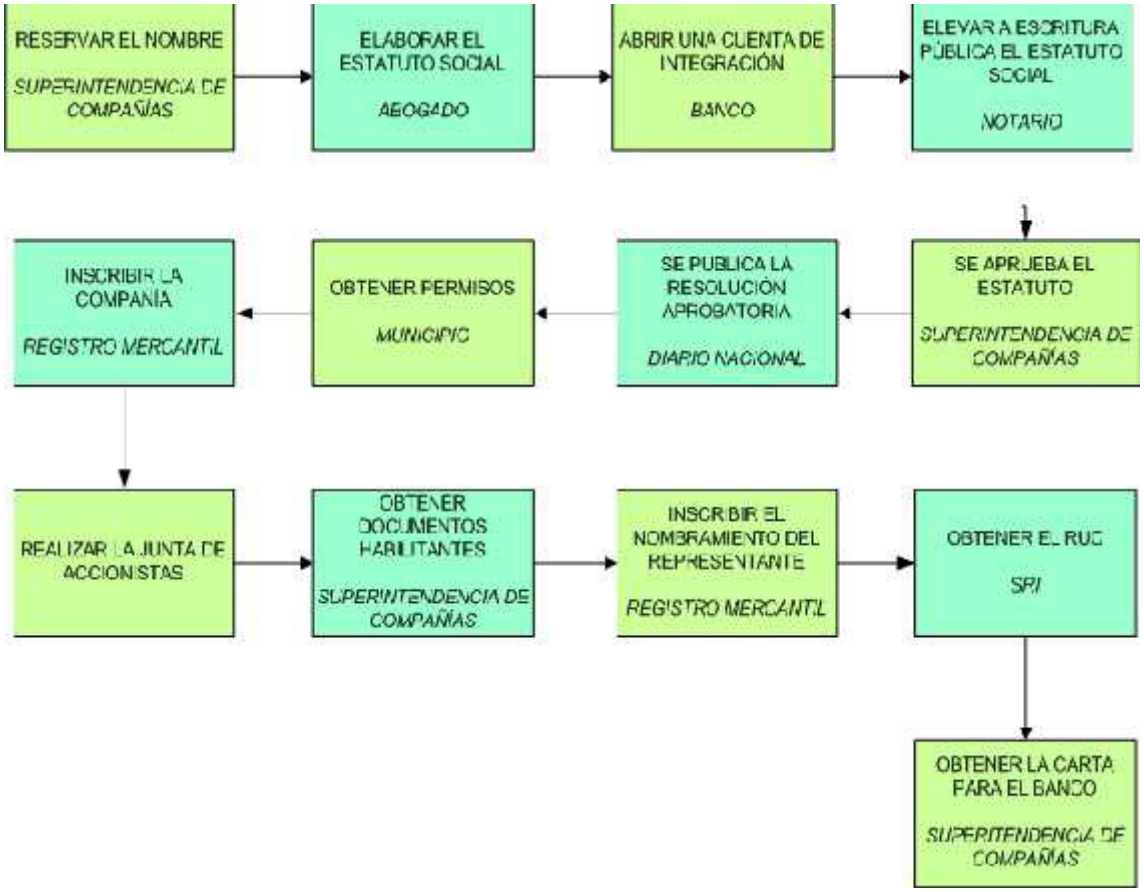
8.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

La empresa "Mundo de Pequeños" se creará con el nombre comercial " PEKEWORLD" y será constituida legalmente como una Sociedad Anónima.

8.2 PROCEDIMIENTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previa Resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. A continuación se detalla el proceso completo para la constitución de la empresa. 32

Ilustración 4: Procedimientos para la constitución de una empresa



Fuente: Internet – Cuida tu futuro
Elaboración: Autoras

8.3 ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA

Para que el Centro de Entretenimiento pueda funcionar sin ningún inconveniente necesita contar con varios permisos de funcionamiento otorgados por distintas Instituciones, los cuales son:

- ***RUC:*** se deberá abrir en RUC para personas jurídicas, documento dado por el Servicio de Rentas Internas para lo cual se deberán cumplir y presentar una serie de requisitos: [33]

  - ✓ Formulario 01ª y 01B
  - ✓ Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
  - ✓ Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
  - ✓ Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
  - ✓ Entregar una copia de un documento que certifique la dirección el domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo
  - ✓ Planilla de pago de cualquiera de los servicios básicos

- ***PERMISO DE FUNCIONAMIENTO:*** estén documento es otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos y debe ser renovado cada año. Para obtener este permiso es necesario: [34,35]
  - ♦ Presentar la solicitud del permiso del Municipio.
  - ♦ Presentar copia de factura de compra de extintores o de recarga al nombre del propietario.
  - ♦ Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
  - ♦ Cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

Además se debe cumplir con los siguientes requisitos si se tiene un área de 500 m^2 en adelante:

- Extintor de 10 lbs. de polvo químico seco PQS (ABC), uno por cada 50 m2 debe de instalarse a una altura de 1.53 mts. del piso al soporte, debidamente señalizados ya sea del tipo reflectivo o foto luminiscente.
- Lámparas de emergencia, estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida.
- Instalaciones eléctricas en buen estado.
- Sistema de detección de humo con panel centralizado (no a batería ni pila).
- Letreros de evacuación "SALIDA", fondo verde con letras blancas en formato de 30 cm x 20 cm en vías de evacuación puede ser tipo reflectivo o foto luminiscente.
- Letrero de "SALIDA" de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente en la parte superior de la puerta principal y alterna.
- Apertura de las puertas en sentido de la evacuación es decir de adentro hacia afuera, se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.
- Sistema hidráulico.
- Puertas de emergencia debidamente señalizada con letrero de "SALIDA" de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente.
- Escaleras de emergencia en caso de ser requeridas.

- ***REGISTRO DE PATENTES:*** este documento es entregado por la Ilustre Municipalidad de Guayaquil y debe ser renovado cada año. Para su obtención se debe cumplir los siguientes requisitos generales para personas jurídicas:[36]
  - Formulario "Solicitud para Registro de Patente Personas Jurídicas".
  - Copia legible de los Estados Financieros del período contable a declarar, con la fe de presentación de la Superintendencia de Compañías o de Bancos, según sea el caso.
  - Copia legible de la cédula de ciudadanía y del nombramiento actualizado del Representante Legal.
  - Original y copia legible del R.U.C. actualizado.
  - Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos). Las personas que tienen más de un establecimiento, deben presentar el Certificado de Seguridad de cada uno de los locales.

- ***PERMISO DE USO DE SUELO:*** este documento es entregado por la Ilustre Municipalidad de Guayaquil y se deben cumplir lo siguiente:[37]

  - Tasa de Tramite por Servicios Técnicos Administrativos.
  - Formulario de Solicitud de Consulta de Uso de Suelo.
  - Cumplir con los demás requisitos que se indiquen en la ventanilla.
  - Completada la Documentación deberá ingresarla a la ventanilla.

- ***TASA DE HABILITACIÓN Y CONTROL:*** este permiso es otorgado por la Ilustre Municipalidad de Guayaquil. Se deben entregar y cumplir lo siguiente:[38]

  - Copia de Patente Municipal del año exigible
  - Tasa por Servicio Contra Incendios (Certificado del Cuerpo de Bomberos)
  - Consulta de Uso de Suelo No Negativa
  - Copia de última actualización del RUC
  - Tasa de trámite y Formulario de Tasa de Habilitación
  - Copia del Nombramiento, Cédula y Certificado de Votación del representante legal

- ***PERMISO DE FUNCIONAMIENTO:*** este permiso es otorgado por la intendencia de policía. Para obtener este permiso se debe presentar lo siguiente: [39]

  - Fotocopia legible de la Cédula de Ciudadanía
  - Fotocopia legible del Certificado de Votación
  - Fotocopia legible del RUC
  - Fotocopia legible de la Patente (en caso de tenerla)
  - Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud
  - Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
  - Permiso de Uso de suelo

- ***PERMISO DE FUNCIONAMIENTO:*** este permiso es otorgado por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. Para obtener este permiso se debe cumplir lo siguiente:[40]

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Registro único de contribuyentes (RUC).
- Cédula de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica del establecimiento
- Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento; y,
- Otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

Tanto el nombre comercial como el logo se deberán registrar en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual para protegerlo de cualquier plagio. El logo e imagen de la empresa se verá de la siguiente manera

Imagen 13: Logo de Pekeworld

Elaboración: Autoras

9. ANÁLISIS ECONÓMICO

9.1 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Tabla 58: Inversión en Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS				
EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA				
DESCRIPCION	**ÁREA**	**CANTIDAD**	**COSTO UNITARIO**	**COSTO TOTAL**
Muebles	Administrativa	1	210,00	210,00
Estaciones de Trabajo	Administrativa	5	198,00	990,00
Sillas	Administrativa	6	80,00	480,00
Archivadores Aéreos	Administrativa	1	110,00	110,00
Banco	Gift Shop	1	40,00	40,00
Banco	Boletería	1	40,00	40,00
Teléfonos	Administrativa	3	15,00	45,00
Mesa de Reunión	Administrativa	1	110,00	110,00
Caja Registradora	Boletería	1	300,00	300,00
Caja Registradora	Gift Shop	1	300,00	300,00
Sillas Plásticas	Administrativa	10	7,90	79,00
TOTAL				2.704,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y TECNOLOGÍA				
Equipos de Computación Hp All In One	Administrativa	5	450,00	2.250,00
Impresoras	Administrativa	1	56,00	56,00
Centrales de Aires Acondicionados 36000 BTU	Operativa	2	8.000,00	16.000,00
Televisión 32 pulgadas LG	Administrativa	1	570,00	570,00
Cámaras de Vigilancia + Instalación	Operativa	1	6.057,00	6.057,00
TOTAL				24.933,00
Registro de marca, lema y nombre comercial	Administrativa	1	624,00	624,00
Constitución de la Sociedad	Administrativa	1	497,00	497,00
Edificio	Operativa	1	191.078,00	191.078,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS				**219.836,00**

etf

Elaboración: Autoras

9.2 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

Tabla 59: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO POR AÑO					
DESCRIPCIÓN	**AÑOS**				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Sueldos + Beneficios Sociales	218.665	227.114	235.890	245.004	254.471
Instructor – Curso Vacacional	2.100	2.100	2.100	2.100	2.100
Alquiler	19.140	19.879	20.646	21.443	22.271
Personal Subcontratado	32.490	33.744	35.047	36.399	37.804
Materiales e Insumos (Estaciones)	12.415	9.698	9.198	10.316	10.878
Materiales e Insumos (Otras Áreas)	7.910	9.031	10.580	12.236	14.003
Publicidad	6.000	-	-	-	-
Hosting y Dominio	85	85	85	85	85
Permisos de Funcionamiento	956	259	259	259	259
Servicios Básicos	11.077	11.505	11.949	12.410	12.889
TOTAL	**340.838**	**314.914**	**326.753**	**341.453**	**355.960**

Elaboración: Autoras

9.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS

El Centro de Entretenimiento contará con algunos ingresos mensuales debido a los servicios que se ofrecerá a los clientes, los cuales se muestran de manera detallada a continuación:

El principal y más alto ingreso será la venta de entradas al lugar que tendrán un costo de $10 por niño y $5 por adulto; para el cálculo se asumió que el niño iría con un solo adulto. El costo de la entrada estará fijo durante los primeros 5 años.

Tabla 60: Ingresos Anuales por entrada al lugar

INGRESOS ANUALES POR ENTRADA AL LUGAR					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Volumen estimado de Usuarios	25.572	29.475	32.648	35.218	37.285
Precio de entrada por niño	10	10	10	10	10
Precio de entrada por adulto	5	5	5	5	5
TOTAL DE INGRESOS	***383.586***	***442.119***	***489.722***	***528.263***	***559.275***

Elaboración: Autoras

Otro de los ingresos será el alquiler del local para eventos infantiles. Para el cálculo de este ingreso se proyectó un mínimo de un evento por mes en el primer año, cantidad que

se mantendrá constante durante los primeros cinco años. El precio del alquiler será el máximo, ya que la mayor parte de nuestro segmento suelen contratar por comodidad, el paquete completo. El precio estará fijo durante el período proyectado de 5 años.

Tabla 61: Ingresos Anuales por alquiler del local

INGRESOS ANUALES POR ALQUILER DEL LOCAL					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
# Eventos en el año	12	12	12	12	12
Precio de Alquiler Máximo	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300
TOTAL DE INGRESOS	***15.600***	***15.600***	***15.600***	***15.600***	***15.600***

Elaboración: Autoras

También se tendrán visitas escolares, para las cuales se proyectó una visita por mes en el primer año, cantidad que se mantendrá constante durante los primeros cinco años. El costo de estas visitas variará dependiendo de la cantidad de niños por visita; para este cálculo se asumió que irá un promedio de 25 niños por visita. Los precios unitarios por niños permanecerán fijos durante los primeros cinco años.

Tabla 62: Ingresos Anuales por visitas escolares

INGRESOS ANUALES POR VISITAS ESCOLARES					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Visitas Escolares en el año	12	12	12	12	12
Número de niños por visita	25	25	25	25	25
Precio por las visitas	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
TOTAL DE INGRESOS	**2.250**	**2.250**	**2.250**	**2.250**	**2.250**

Elaboración: Autoras

Además el bar del lugar será arrendado a terceras personas, el costo de dicho alquiler será de $500 en el primer año, en los siguientes años tendrá un aumento del 10% en su valor más la inflación correspondiente.

Tabla 63: Ingresos Anuales por alquiler del bar

INGRESOS ANUALES POR ALQUILER DEL BAR					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Alquiler del bar	6.000	6602	7265	7994	8797
TOTAL DE INGRESOS	**6.000**	**6602**	**7265**	**7994**	**8797**

Elaboración: Autoras

Otro ingreso serán los cursos vacacionales que se dictarán durante los primeros meses del año, que es el período vacacional de los niños. Se proyectó que cada curso tendrá una duración de un mes y tendrá como mínimo a veinte niños inscritos que pagarán un

valor de $100 durante el primer año, en los años siguientes aumentará el valor a pagar y la cantidad de niños.

Tabla 64: Ingresos Anuales por cursos vacacionales

INGRESOS ANUALES POR CURSOS VACACIONALES					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
# Niños Inscritos	60	75	90	105	120
Precio	100	100	120	120	140
TOTAL DE INGRESOS	**6.000**	**7.500**	**10.800**	**12.600**	**16.800**

Elaboración: Autoras

Para las ventas en el Gift Shop se proyectará una venta de 18 artículos por mes de cada ítem, cada uno de ellos tendrá un valor respectivo los cuales irán aumentando cada año debido a la inflación. La cantidad de artículos vendida irá aumentando por mes en los años siguientes.

Tabla 65: Ingresos Anuales por ventas en el Gift Shop

INGRESOS ANUALES POR VENTAS DEL GIFT SHOP					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Vaso	1.944	2.356	2.796	3.267	3.770
Tomatodo	1.944	2.356	2.796	3.267	3.770
Taza	972	1.178	1.398	1.633	1.885
Libreta	1.512	1.832	2.175	2.541	2.932
Bolso 1	1.404	1.701	2.019	2.359	2.723
Bolso 2	1.296	1.570	1.864	2.178	2.513
Bolígrafo	540	654	777	907	1.047
Llaveros	864	1.047	1.243	1.452	1.676
TOTAL INGRESOS	**10.476**	**12.694**	**15.067**	**17.605**	**20.316**

Elaboración: Autoras

Otro ingreso será la membresía que se ofrecerá a los clientes, la cual tendrá un precio de $20 durante el primer año, cantidad que permanecerá fija durante los cinco años. Se proyecta tener en el primer año un aproximado de 48 socios, en los años siguientes habrá un aumento de doce socios por año.

Tabla 66: Ingresos Anuales por membresía

INGRESOS ANUALES POR MEMBRESÍA					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**1**
Membresías de socios	48	60	72	84	96
Precio	20	20	20	20	20
TOTAL DE INGRESOS	**960**	**1200**	**1440**	**1680**	**1920**

Elaboración: Autoras

Un último ingreso será el de los planes de auspicio para quienes quieran hacer publicidad dentro del Centro de Entretenimiento. Habrá tres planes como se lo describió en el Plan de Marketing con diferentes precios y ofertas, mientras más alto sea el valor, mayor exposición tendrá la marca. Se proyectó la asignación de publicidad durante el primer año de la siguiente manera: dos Planes de Bronce, un Plan de Plata y otro de Oro; en los años siguientes el número de planes solicitados aumentará.

Tabla 67: Ingresos Anuales por planes de auspicio

INGRESOS ANUALES POR PLANES DE AUSPICIO					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Plan Bronce ($500)	1.000	1.000	1.500	1.500	2.000
Plan Plata ($1.000)	1.000	2.000	2.000	3.000	3.000
Plan Oro ($2.000)	2.000	4.000	4.000	6.000	6.000
TOTAL DE INGRESOS	**4.000**	**7.000**	**7.500**	**10.500**	**11.000**

Elaboración: Autoras

Los ingresos totales quedarían de la siguiente manera:

Tabla 68: Ingresos Anuales totales

INGRESOS ANUALES POR ACTIVIDADES					
ACTIVIDAD	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Venta de Boletos	383.586	442.119	489.722	528.263	559.275
Alquiler del Local	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600
Alquiler del Bar	6.000	6.602	7.265	7.994	8.797
Visitas Escolares	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250
Gift Shop	10.476	12.694	15.067	17.605	20.316
Cursos Vacacionales	6.000	7.500	10.800	12.600	16.800
Planes de Auspicios	4.000	7.000	7.500	10.500	11.000
Membresía	960	1.200	1.440	1.680	1.920
TOTAL DE INGRESOS	***$ 428.872***	***$ 494.965***	***$ 549.645***	***$ 596.492***	***$635.958***

Elaboración: Autoras

9.4 PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS, SERVICIOS E INSUMOS

La materia prima que tendrá Pekeworld serán los muebles, equipos, materiales y artículos necesarios en cada una de las estaciones. Cada uno de estos tendrá un mínimo de reposición de un año, con excepción de los insumos perecibles que se repondrán cada mes; en cada reposición se realizará el desembolso requerido para la nueva compra. En el cuadro siguiente se muestra la cantidad de dinero que se necesitará en cada año para renovar la materia prima. Para la variación de costos de cada año, se tomó el promedio de inflación de los últimos cinco años para reflejar ese incremento.

Tabla 69: Presupuesto de Materiales e Insumos (Estaciones)

PRESUPUESTO DE MATERIALES E INSUMOS					
DESCRIPCIÓN	COSTOS TOTALES				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
BANCO	249	160	-	173	-
BOMBEROS	618	144	257	155	277
CONSTRUCTORES	267	-	234	-	311
AGENCIA DE TRÁNSITO	-	-	296	-	-
EJÉRCITO NACIONAL	381	62	233	252	251
FÁBRICA DE DULCES Y HELADOS	4.732	3.309	3.469	4.125	3.742
HOSPITAL	418	200	221	247	297
JUZGADO	-	-	409	-	-
LABORATORIO DE QUÍMICA	1.535	1.511	1.604	1.684	1.730
MANUALIDADES RECICLADAS	501	521	541	562	584
TALLER DE MECÁNICA	-	-	-	-	285
PEKEÑITOS	786	49	387	422	531
POLICIA	-	-	-	605	-
ESCUELA	-	-	-	-	617
RESTAURANTE	616	180	-	195	493
SALÓN DE BELLEZA	1.377	791	936	1.010	1.010
SALÓN DE JUEGOS	291	-	138	-	-
SUPERMERCADO	-	1.320	-	-	-
TEATRO	-	993	-	-	-
VETERINARIA	-	-	-	393	-
VIVEROS	645	456	473	492	750
TOTAL	**12.415**	**9.698**	**9.198**	**10.316**	**10.878**

Elaboración: Autoras

Además se comprarán los diferentes artículos ya terminados para venderlos en el GIFT SHOP, para los cuales se hará una reposición mensual. Los costos de los mismos aumentarán cada año en base a la inflación.

Tabla 70: Presupuesto de Materiales (Gift Shop)

PRESUPUESTO DE MATERIALES (GIFT SHOP)					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VASOS	1.296,00	1.570,42	1.864,12	2.178,17	2.513,70
TOMATODOS	1.296,00	1.570,42	1.864,12	2.178,17	2.513,70
TAZAS	626,40	759,04	900,99	1.052,78	1.214,96
BOLSO 1	864,00	1.046,95	1.242,75	1.452,11	1.675,80
BOLSO 2	756,00	916,08	1.087,40	1.270,60	1.466,33
LIBRETAS	1.080,00	1.308,69	1.553,43	1.815,14	2.094,75
BOLÍGRAFOS	324,00	392,61	466,03	544,54	628,43
LLAVEROS	432,00	523,47	621,37	726,06	837,90
TOTAL	**$ 6.674,40**	**$ 8.087,68**	**$ 9.600,22**	**$ 11.217,57**	**$ 12.945,57**

Elaboración: Autoras

9.5 PRESUPUESTO DE PERSONAL

Cada trabajador tendrá su respectivo sueldo de acuerdo a las funciones que realiza, además recibirá los beneficios mensuales y anuales de acuerdo como lo estipula la ley. En los cuadros siguientes se muestra el cálculo de remuneración anual de cada empleado por área; los incrementos en cada año se basan en la inflación promedio de los últimos cinco años.

Tabla 71: Cálculo de Remuneración Anual – Administrativa

CÁLCULO DE REMUNERACIÓN ANUAL						
ÁREA/N° PERSONAS	**DESCRIPCIÓN**	**AÑOS**				
		1	**2**	**3**	**4**	**5**
ADMINISTRATIVA 5 PERSONAS	**SUELDO**	64.800,00	67.303,87	69.904,49	72.605,60	75.411,08
	IESS	7.225,20	7.504,38	7.794,35	8.095,52	8.408,34
	SECAP	324,00	336,52	349,52	363,03	377,06
	IECE	324,00	336,52	349,52	363,03	377,06
	FONDOS DE RESERVA	5.397,84	5.606,41	5.823,04	6.048,05	6.281,74
	DÉCIMO TERCERO	5.400,00	5.608,66	5.825,37	6.050,47	6.284,26
	DÉCIMO CUARTO	1.830,00	1.900,71	1.974,15	2.050,44	2.129,66
	VACACIONES	2.700,00	2.804,33	2.912,69	3.025,23	3.142,13
TOTAL REMUNERACIÓN		**88.001,04**	**91.401,40**	**94.933,15**	**98.601,37**	**102.411,32**

Elaboración: Autoras

Tabla 72: Cálculo de Remuneración Anual – Operativa

CÁLCULO DE REMUNERACIÓN ANUAL						
ÁREA/N° PERSONAS	**DESCRIPCIÓN**	**AÑOS**				
		1	**2**	**3**	**4**	**5**
OPERATIVA 11 PERSONAS	**SUELDO**	85.800,00	89.115,31	92.558,73	96.135,20	99.849,86
	IESS	9.566,76	9.936,42	10.320,36	10.719,14	11.133,33
	SECAP	429,00	445,58	462,79	480,68	499,25
	IECE	429,00	445,58	462,79	480,68	499,25
	FONDOS DE RESERVA	7.147,14	7.423,31	7.710,14	8.008,06	8.317,49
	DÉCIMO TERCERO	7.150,00	7.426,28	7.713,23	8.011,27	8.320,82
	DÉCIMO CUARTO	4.026,00	4.181,56	4.343,14	4.510,96	4.685,26
	VACACIONES	3.575,00	3.713,14	3.856,61	4.005,63	4.160,41
TOTAL REMUNERACIÓN		**118.122,90**	**122.687,17**	**127.427,80**	**132.351,61**	**137.465,68**

Elaboración: Autoras

Tabla 73: Cálculo de Remuneración Anual – Apoyo

CÁLCULO DE REMUNERACIÓN ANUAL						
ÁREA/N° PERSONAS	**DESCRIPCIÓN**	**AÑOS**				
		1	**2**	**3**	**4**	**5**
APOYO 2 PERSONAS	**SUELDO**	8.880,00	9.223,12	9.579,50	9.949,66	10.334,11
	IESS	990,24	1.028,50	1.068,24	1.109,52	1.152,39
	SECAP	44,40	46,12	47,90	49,75	51,67
	IECE	44,40	46,12	47,90	49,75	51,67
	FONDOS DE RESERVA	739,70	768,29	797,97	828,81	860,83
	DÉCIMO TERCERO	740,00	768,59	798,29	829,14	861,18
	DÉCIMO CUARTO	732,00	760,28	789,66	820,17	851,87
	VACACIONES	370,00	384,30	399,15	414,57	430,59
TOTAL REMUNERACIÓN		**12.540,74**	**13.025,32**	**13.528,62**	**14.051,36**	**14.594,31**

Elaboración: Autoras

Además se subcontratarán los siguientes servicios:

Tabla 74: Presupuesto de Servicios Subcontratados

PRESUPUESTO DE SERVICIOS SUBCONTRATADOS					
DESCRIPCIÓN	**COSTOS TOTALES**				
	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
LIMPIEZA	11.189,88	11.621,81	12.070,41	12.536,33	13.020,23
SEGURIDAD	21.300,00	22.122,18	22.976,10	23.862,98	24.784,09
TOTAL	**$32.490**	**$33.744**	**$35.047**	**$36.399**	**$37.804**

Elaboración: Autoras

9.6 PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS

Tabla 75: Presupuesto de Otros Gastos

OTROS GASTOS					
DESCRIPCIÓN	**COSTOS TOTALES**				
	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ARTÍCULOS VARIOS	854	712	740	768	798
HOSTING DOMINIO	85	85	85	85	85
GASTOS LEGALES	500				
SUMINISTROS DE OFICINA	381	231	240	250	259
GASTOS DE PUBLICIDAD	6.000				
LUZ	8.197	8.514	8.843	9.184	9.539
AGUA	2.400	2.493	2.589	2.689	2.793
TELEFONÍA E INTERNET	480	499	518	538	559
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	956	259	259	259	259
TOTAL	**$19.853**	**$12.793**	**$13.274**	**$13.773**	**$14.292**

Elaboración: Autoras

9.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación se detallan los costos fijos y variables que tendrá el Centro de Entretenimiento durante los cinco primeros años.

Tabla 76: Costos Totales

COSTOS FIJOS	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
Sueldos de personal	218.665	227.114	235.890	245.004	254.471
Luz	6.558	6.811	7.074	7.347	7.630
Agua	1.440	1.496	1.553	1.613	1.676
Telefonía e Internet	480	499	518	538	559
Seguridad	21.300	22.123	22.978	23.866	24.788
Limpieza y Mantenimiento	11.190	11.622	12.071	12.538	13.022
Permisos de Funcionamiento	956	259	259	259	259
Publicidad	6.000				
Artículos Varios	854	712	740	768	798
Suministros de Oficina	381	231	240	250	259
TOTAL	***267.823***	***270.866***	***281.322***	***292.183***	***303.462***

COSTOS VARIABLES	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
Luz	1.639	1.703	1.768	1.837	1.908
Agua	960	997	1.036	1.076	1.117
Estaciones	12.415	9.698	9.198	10.316	10.878
Gift Shop	6.674	8.088	9.600	11.218	12.946
TOTAL	***$21.689***	***$20.845***	***$21.602***	***$24.446***	***$26.848***

COSTOS TOTALES	***289.512***	***291.351***	***302.925***	***316.628***	***330.310***

Elaboración: Autoras

Los ingresos anuales ya calculados anteriormente se detallan a continuación:

Tabla 77: Ingresos Totales Anuales

INGRESOS ANUALES	
Año 1	383.586
Año 2	442.119
Año 3	489.722
Año 4	528.263
Año 5	559.275

Elaboración: Autoras

También es importante detallar los costos variables unitarios, los cuales se obtuvieron dividiendo el volumen de ventas para los costos totales de cada año. Además se muestra el precio unitario del servicio que es la suma del valor de la entrada de un niño y de un adulto.

Tabla 78: Costos Variables Anuales Unitarios

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO VARIABLE U	0,85	0,70	0,66	0,69	0,72
PRECIO UNITARIO	15	15	15	15	15

Elaboración: Autoras

Con los costos fijos y variables y los ingresos determinamos el punto de equilibrio en dólares y unidades de los cinco primeros años detallados en el cuadro siguiente:

Tabla 79: Punto de Equilibrio por año

PUNTO DE EQUILIBRIO	DÓLARES	UNIDADES
AÑO 1	283.874	18.925
AÑO 2	284.026	18.935
AÑO 3	294.305	19.620
AÑO 4	306.360	20.424
AÑO 5	318.764	21.251

Elaboración: Autoras

El cálculo del punto de equilibrio es de mucha importancia para saber el mínimo de personas que se deben atender para evitar generar pérdidas en el negocio.

10. ANÁLISIS FINANCIERO

10.1 INVERSIÓN TOTAL INICIAL

La inversión total inicial serán los costos de los activos fijos del negocio junto con el capital de trabajo necesario para tres meses. Los demás gastos durante el año serán cubiertos con los ingresos que se vayan generando por el servicio ofrecido.

La inversión inicial para la construcción y adecuación del centro de entretenimiento tendrá un total de $305.046, para la cual será importante contar con una estructura de financiamiento que permita cumplir con los objetivos del proyecto.

Tabla 80: Inversión Total Inicial

INVERSIÓN TOTAL INICIAL	
DETALLE	COSTO
ACTIVOS FIJOS	219.836
CAPITAL DE TRABAJO (3 MESES)	85.210
INVERSIÓN INICIAL	**$ 305.046**

Elaboración: Autoras

10.2 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

La estructura de financiamiento será de la siguiente manera: Habrá aportaciones de cuatro socios, dos serán los mayoritarios con el 23% y 24% de acciones. Entre los socios sumarán un total de $205.046 por lo que será necesario realizar un préstamo bancario que será de $100.000, para poder cubrir la inversión inicial total necesaria para cubrir los valores más altos como la compra del terreno y construcción y adecuación del centro de entretenimiento.

Tabla 81: Estructura de financiamiento

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO			
DESCRIPCIÓN	**VALOR**		**PORCENTAJE**
Aporte Socio 1	$	68.993	23%
Aporte Socio 2	$	73.053	24%
Aporte Socio 3	$	38.000	12%
Aporte Socio 4	$	25.000	8%
Préstamo bancario	$	100.000	33%
TOTAL	**$**	**305.046**	**100%**

Elaboración: Autoras

10.3 CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN (LÍNEA RECTA)

Tabla 82: Depreciación y Amortización de Activos Fijos

TABLA DE DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN							
ACTIVO	**COSTO**	**AÑOS DEP.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Equipos y Muebles de Oficina	2.704,00	10	270,40	270,40	270,40	270,40	270,40
Equipos de Computación y Tecnología	24.933,16	3	8.311,05	8.311,05	8.311,05		
Edificio	191.078,00	20	9.553,90	9.553,90	9.553,90	9.553,90	9.553,90
TOTAL DEPRECIACIÓN			18.135,35	18.135,35	18.135,35	9.824,30	9.824,30
Amortización de gastos de constitución y registro de marca	1.121,00	5	224,2	224,2	224,2	224,2	224,2
TOTAL AMORTIZACIÓN			**224,2**	**224,2**	**224,2**	**224,2**	**224,2**
TOTAL DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN			18.359,50	18.359,50	18.359,50	10.048,50	10.048,50
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADA			**18.359,50**	**36.719,00**	**55.078,50**	**65.127,00**	**75.175,50**

Elaboración: Autoras

10.4 CÁLCULO DE LA AMORTIZACIÓN

El préstamo bancario que se realizará será de $100.000, el cual se prestará a una tasa activa de 10,50% a 5 años plazo.

Tabla 83: Tabla de Amortización del préstamo

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Períodos	**Saldo Inicial**	**Cuota**	**Interés**	**Abono al Capital**	**Saldo Final**
1	100.000	26.718	10.500	16.218	83.782
2	83.782	26.718	8.797	17.920	65.862
3	65.862	26.718	6.916	19.802	46.060
4	46.060	26.718	4.836	21.881	24.179
5	24.179	26.718	2.539	24.179	0
		$ 133.588	**$ 33.588**	**$ 100.000**	

Elaboración: Autoras

10.5 ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados se comporta de la siguiente manera en los cinco años de análisis:

Tabla 84: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	$ 428.872	$ 494.965	$ 549.645	$ 596.492	$ 635.958
Costo de ventas	$ 19.090	$ 17.786	$ 18.798	$ 21.534	$ 23.823
UTILIDAD BRUTA	**$ 409.782**	**$ 477.179**	**$ 530.846**	**$ 574.958**	**$ 612.134**
Gastos					
Sueldos Personal	$ 218.665	$ 227.114	$ 235.890	$ 245.004	$ 254.471
Alquiler	$ 19.140	$ 19.879	$ 20.646	$ 21.443	$ 22.271
Sueldo Personal Subcontratado (limpieza-seguridad)	$ 32.490	$ 33.744	$ 35.047	$ 36.399	$ 37.804
Servicios Básicos	$ 11.077	$ 11.505	$ 11.949	$ 12.410	$ 12.889
Publicidad	$ 6.000	$ -	$ -	$ -	$ -
Diseño de Interiores	$ 30.000	$ 1.500	$ 1.000	$ 1.200	$ 1.200
Depreciación y Amortización	$ 18.360	$ 18.360	$ 18.360	$ 10.049	$ 10.049
Artículos Varios	$ 654	$ 712	$ 740	$ 768	$ 798
Capacitaciones de Personal (Guías)	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000
Eventos Pokeworld	$ 9.000	$ 9.000	$ 9.000	$ 9.000	$ 9.000
Cursos Vacacionales - Instructor	$ 2.100	$ 2.100	$ 2.100	$ 2.100	$ 2.100
Suministros de Oficina	$ 481	$ 231	$ 240	$ 250	$ 259
Permisos de Funcionamiento	$ 956	$ 259	$ 259	$ 259	$ 259
TOTAL GASTOS	**$ 351.023**	**$ 326.403**	**$ 337.229**	**$ 340.882**	**$ 353.101**
Utilidad antes de Impuestos, Participación Trabajadores e Intereses	**$ 58.759**	**$ 150.776**	**$ 193.617**	**$ 234.076**	**$ 259.034**
Intereses	$ 10.500	$ 8.797	$ 6.916	$ 4.836	$ 2.539
Utilidad antes de Impuestos y Participación Trabajadores	**$ 48.259**	**$ 141.979**	**$ 186.702**	**$ 229.239**	**$ 256.495**
Participación Trabajadores (15%)	$ 7.239	$ 21.297	$ 28.005	$ 34.386	$ 38.474
Utilidad antes de Impuestos	**$ 41.020**	**$ 120.682**	**$ 158.696**	**$ 194.854**	**$ 218.021**
Impuesto a la Renta (22%)	$ 9.024	$ 26.550	$ 34.913	$ 42.868	$ 47.965
UTILIDAD NETA	**$ 31.996**	**$ 94.132**	**$ 123.783**	**$ 151.986**	**$ 170.056**
UTILIDAD ACUMULADA	**$ 31.996**	**$ 126.128**	**$ 249.911**	**$ 401.897**	**$ 571.953**

Elaboración: Autoras

10.6 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja se comporta de la siguiente manera en los cinco años de análisis:

Tabla 85: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos Operativos						
Ventas Netas		$ 428.872	$ 494.965	$ 549.645	$ 596.492	$ 635.958
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	**$ -**	**$ 428.872**	**$ 494.965**	**$ 549.645**	**$ 596.492**	**$ 635.958**
Egresos Operativos						
Sueldos Personal		$ 218.665	$ 227.114	$ 235.890	$ 245.004	$ 254.471
Alquiler		$ 19.140	$ 19.879	$ 20.646	$ 21.443	$ 22.271
Sueldo Personal Subcontratado		$ 32.490	$ 33.744	$ 35.047	$ 36.399	$ 37.804
Materiales e Insumos (Estaciones)		$ 12.415	$ 9.698	$ 9.198	$ 10.316	$ 10.878
Materiales e Insumos (Gift Shop)		$ 6.674	$ 8.088	$ 9.600	$ 11.218	$ 12.946
Servicios Básicos		$ 11.077	$ 11.505	$ 11.949	$ 12.410	$ 12.889
Publicidad		$ 6.000	$ -	$ -	$ -	$ -
Diseño de Interiores		$ 30.000	$ 1.500	$ 1.000	$ 1.200	$ 1.200
Artículos Varios		$ 854	$ 712	$ 740	$ 768	$ 798
Capacitaciones de Personal (Guías)		$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000
Eventos Pekeworld		$ 9.000	$ 9.000	$ 9.000	$ 9.000	$ 9.000
Cursos Vacacionales - Instructor		$ 2.100	$ 2.100	$ 2.100	$ 2.100	$ 2.100
Suministros de Oficina		$ 381	$ 231	$ 240	$ 250	$ 259
Permisos de Funcionamiento		$ 956	$ 259	$ 259	$ 259	$ 259
Participación Trabajadores		$ -	$ 7.239	$ 21.297	$ 28.005	$ 34.386
Impuesto a la Renta		$ -	$ 9.024	$ 26.550	$ 34.913	$ 42.868
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS		**$ 351.753**	**$ 342.092**	**$ 385.515**	**$ 415.286**	**$ 444.129**
FLUJO NETO OPERATIVO	**$ -**	**$ 77.119**	**$ 152.873**	**$ 164.130**	**$ 181.206**	**$ 191.829**
Ingresos No Operativos						
Préstamo Bancario	$ 100.000	$ -				
Aporte Socios	$ 205.046					
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	**$ 305.046**	**$ -**	**$ -**	**$ -**	**$ -**	**$ -**
Egresos No Operativos						
(-) Pago de Intereses		$ 10.500	$ 8.797	$ 6.916	$ 4.836	$ 2.539
Pago de Capital		$ 16.218	$ 17.920	$ 19.802	$ 21.881	$ 24.179
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	**$ -**	**$ 26.718**	**$ 26.718**	**$ 26.718**	**$ 26.718**	**$ 26.718**
FLUJO NETO NO OPERATIVO	**$ 305.046**	**$ (26.718)**	**$ (26.718)**	**$ (26.718)**	**$ (26.718)**	**$ (26.718)**
SALDO FLUJO DE CAJA (I - E)	**$ 305.046**	**$ 50.401**	**$ 126.155**	**$ 137.412**	**$ 154.488**	**$ 165.111**
Caja Inicial	$ 85.210	$ 85.210	$ 135.611	$ 261.766	$ 399.178	$ 553.666
Flujo Neto		$ 50.401	$ 126.155	$ 137.412	$ 154.488	$ 165.111
SALDO EFECTIVO	**$ 85.210**	**$ 135.611**	**$ 261.766**	**$ 399.178**	**$ 553.666**	**$ 718.777**

Elaboración: Autoras

10.7 BALANCE GENERAL

El Balance General se comporta de la siguiente manera en los cinco años de análisis:

Tabla 86: Balance General

BALANCE GENERAL						
DETALLE	**dic-16**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVOS						
Banco	$ 85.210	$ 135.611	$ 261.766	$ 399.178	$ 553.666	$ 718.777
Equipos y Muebles de Oficina	$ 2.704	$ 2.704	$ 2.704	$ 2.704	$ 2.704	$ 2.704
Equipos de Computación y Tecnología	$ 24.933	$ 24.933	$ 24.933	$ 24.933	$ 24.933	$ 24.933
Edificio	$ 191.078	$ 191.078	$ 191.078	$ 191.078	$ 191.078	$ 191.078
Registro de Marca	$ 624	$ 624	$ 624	$ 624	$ 624	$ 624
Constitución Legal	$ 497	$ 497	$ 497	$ 497	$ 497	$ 497
Depreciación/Amortización Acumulada (-)	$ -	$ (18.360)	$ (36.719)	$ (55.079)	$ (65.127)	$ (75.176)
TOTAL ACTIVOS	**$ 305.046**	**$ 337.087**	**$ 444.883**	**$ 563.935**	**$ 708.375**	**$ 863.438**
PASIVOS						
Documentos por Pagar	$ 100.000	$ 83.782	$ 65.862	$ 46.060	$ 24.179	$ -
Participación a Empleados	$ -	$ 7.239	$ 21.297	$ 28.005	$ 34.386	$ 38.474
Impuestos por Pagar	$ -	$ 9.024	$ 26.550	$ 34.913	$ 42.868	$ 47.965
TOTAL PASIVOS	**$ 100.000**	**$ 100.046**	**$ 113.709**	**$ 108.978**	**$ 101.432**	**$ 86.439**
PATRIMONIO						
Capital social	$ 205.046	$ 205.046	$ 205.046	$ 205.046	$ 205.046	$ 205.046
Utilidad Acumulada	$ -	$ -	$ 31.996	$ 126.128	$ 249.911	$ 401.897
Utilidad del Ejercicio	$ -	$ 31.996	$ 94.132	$ 123.783	$ 151.986	$ 170.056
TOTAL PATRIMONIO	**$ 205.046**	**$ 237.042**	**$ 331.174**	**$ 454.957**	**$ 606.943**	**$ 776.999**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**$ 305.046**	**$ 337.087**	**$ 444.883**	**$ 563.935**	**$ 708.375**	**$ 863.438**

Elaboración: Autoras

11 ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

11.1 RIESGOS DE MERCADO

Los riesgos asociados al mercado son los que más podrían afectar al negocio debido a su alta posibilidad de suceder. Si bien es cierto, no existe actualmente en Guayaquil muchas empresas que presten un servicio exacto al que brinda Pekeworld, sin embargo la competencia indirecta podría incrementar con mayor facilidad, afectando la cantidad demandada del servicio ofrecido. Otro aspecto a considerar es la reducción de clientes que se puede presentar con mayor fuerza en años posteriores. Según las proyecciones del INEC hasta el 2020 se registrarán en promedio una reducción del 0,35% de la población, porcentaje que aunque no es significativo podría afectar al negocio. [41]

Para combatir este tipo de riesgo se deben buscar formas de mantener y atraer nuevos clientes a través de la innovación constante en las actividades y formas de divertir a los niños.

11.2 RIESGOS TÉCNICOS

Al prestar un servicio exclusivamente para niños existen muchos riesgos asociados a la seguridad de ellos en el establecimiento. El no contar con un lugar y personal adecuado para prevenir accidentes sería peligroso para los pequeños que en su mayoría son traviesos y curiosos y no miden las consecuencias de sus actos. Además si no se realiza el mantenimiento adecuado de las instalaciones constantemente, las probabilidades de riesgo serían más altas. Para esto la seguridad del lugar será de calidad y el personal estará capacitado para reaccionar ante cualquier emergencia.

11.3 RIESGOS ECONÓMICOS

Los riesgos económicos relacionados al negocio tienen que ver con el incremento del precio de los materiales, artículos o equipos requeridos para cada una de las actividades a realizar en el centro. Otro de los riesgos estaría dentro del ámbito laboral; muchas resoluciones han sido ya tomadas favoreciendo al trabajador en gran medida; cada año los sueldos aumentan y las obligaciones para con los trabajadores son más estrictas y controladas por el gobierno, lo que genera incertidumbre al momento de contratar a más personal, quienes pueden aprovecharse de sus derechos perjudicando al empleador.

11.4 RIESGOS FINANCIEROS

Los riesgos financieros son otro de los factores importantes a considerar para emprender un negocio. El país atraviesa una recesión económica bastante dura, indicadores económicos con cifras poco alentadoras y momentos de mucha incertidumbre con respecto a leyes, normativas y decisiones que pueden ser tomadas por el ejecutivo. Cada año nuevas leyes y nuevos impuestos son aprobados, los mismos que afectan a diversos sectores del mercado haciendo que para los inversionistas ya sean nacionales o extranjeros no les resulte atractivo invertir en el país debido a los riesgos que podrían correr. Pekeworld es un proyecto que necesita una fuerte inyección de capital inicial aportado por terceras personas, los riesgos financieros disminuyen la posibilidad de que los inversionistas se interesen en el proyecto.

Otro punto importante en este aspecto es el riesgo que puede existir frente a una negativa de la institución financiera seleccionada, a aprobar el préstamo por la cantidad solicitada para poder iniciar con el negocio. Al ser un nuevo proyecto, los bancos necesitan verificar la factibilidad de llevar a cabo el proyecto y su rentabilidad y podría existir la posibilidad de que éste no llegase a aprobar la solicitud.

Frente a esta situación se buscaría a otras instituciones Financieras que aprueben la línea de crédito solicitada, presentándole la investigación de mercado, análisis y proyecciones que se tendrá con el proyecto.

12 EVALUACIÓN INTEGRAL DEL PROYECTO

12.1 CÁLCULO DEL CAPM Y DEL WACC

A continuación se detalla el cálculo del CAPM y WACC para los cuales se utilizó una beta desapalancada de 1,27 correspondiente a la industria del entretenimiento[43] (*Anexo 6*); una tasa libre de riesgo de los bonos de Estados Unidos a cinco años plazo de 1,20%[44] y una prima de riesgo del 10,05% (Anexo 7) y un riesgo país de 8.77%[45].

Tabla 87: Cálculo Beta Apalancada

INFORMACIÓN	
Beta desapalancada	1,27
Deuda (D)	$ 100.000,00
Capital (E)	$ 205.046,00
Tasa impositivo compuesta (T)	33,70%

CÁLCULO BETA APALANCADA	
Beta desapalancada (industria del entretenimiento)	1,27
Tasa impositivo compuesta (T)	33,70%
D/E	48,89%
Beta apalancada	**1,68**

Elaboración: Autoras

Tabla 88: Cálculo del CAPM

CAPM (Ke)	
Tasa libre de riesgo (Rf)	1,20%
Beta apalancada	1,68
Prima riesgo (Rm-Rf)	10,05%
Riesgo país (@) 31/07/16	8,77%
CAPM (Ke)	**26,86%**

Elaboración: Autoras

Con los datos calculados anteriormente se puede calcular el WACC

Tabla 89: Cálculo del WACC

DATOS PARA EL WAAC	
CAPM (Ke)	26,86%
Deuda (D)	$ 100.000,00
Capital (E)	$ 205.406,00
Tasa impositivo compuesta (T)	33,70%
Tasa Interés Préstamo (Kd)	10,50%

WACC	
Ke (E/(E+D))	18,06%
Kd (1-T) (D/(E+D))	2,28%
WACC	**20,34%**

Elaboración: Autoras

12.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Con el cálculo del CAPM y WACC se puede determinar tanto la rentabilidad para los accionistas como para el proyecto completo.

Con los flujos netos y con una tasa determinada podemos analizar los diferentes métodos de evaluación como el VAN, la TIR, el período de Recuperación y el Índice de Rentabilidad. Los criterios de aceptación de cada uno de los métodos son los siguientes: el VAN debe ser 0 o mayor a esa cantidad, la TIR debe ser mayor a la tasa de rendimiento mínimo aceptable, el período de recuperación debe ser de un mínimo aceptable y el Índice de Rentabilidad debe ser mayor a 1; dependiendo de los resultados se aceptará o rechazará la puesta en marcha del negocio.

Para el cálculo de la rentabilidad del proyecto utilizamos los flujos netos del proyecto descontados a una tasa del 20,34% que es el WACC, porcentaje mínimo que se espera obtener del proyecto.

Tabla 90: Flujo del Proyecto

FLUJO DEL PROYECTO						
Total Ingresos Operativos		$ 428.872	$ 494.965	$ 549.645	$ 596.492	$ 635.958
Total Egresos Operativos		$ 351.753	$ 342.092	$ 385.515	$ 415.286	$ 444.129
Neto Disponible	**$ -**	**$ 77.119**	**$ 152.873**	**$ 164.130**	**$ 181.206**	**$ 191.829**
Préstamo Bancario	$ (100.000)					
Aporte de Socios	$ (205.046)					
Depreciación y Amortización	$ -	$ 18.360	$ 18.360	$ 18.360	$ 10.049	$ 10.049
Flujo Neto del Proyecto	**$ (305.046)**	**$ 95.478**	**$ 171.232**	**$ 182.489**	**$ 191.254**	**$ 201.877**
Flujo Acumulado del Proyecto	**$ (305.046)**	**$ 95.478**	**$ 266.710**	**$ 449.199**	**$ 640.454**	**$ 842.331**

Elaboración: Autoras

Los resultados obtenidos son los siguientes:

Tabla 91: Métodos de Evaluación - Proyecto

WACC	20,34%
VAN	$ 168.467
TIR	40,74%
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	2
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	2

Elaboración: Autoras

Para el cálculo de la rentabilidad de los accionistas utilizamos los flujos netos de los accionistas descontados a una tasa del 26,86% que es el CAPM, porcentaje mínimo que esperan obtener los accionistas del proyecto. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Tabla 92: Métodos de Evaluación - Accionista

CAPM	26,86%
VAN	$ 132.085
TIR	51,86%
PERÍODO DE RECUPERACIÓN	2
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	2

Elaboración: Autoras

Los flujos de caja del accionista utilizados son los siguientes:

Tabla 93: Flujo del Accionista

FLUJO DEL ACCIONISTA						
Total Ingresos Operativos		$ 428.872	$ 494.965	$ 549.645	$ 596.492	$ 635.958
Total Egresos Operativos		$ 351.753	$ 342.092	$ 385.515	$ 415.286	$ 444.129
Neto Disponible	**$ -**	**$ 77.119**	**$ 152.873**	**$ 164.130**	**$ 181.206**	**$ 191.829**
(-) Pago de Intereses		$ (10.500)	$ (8.797)	$ (6.916)	$ (4.836)	$ (2.539)
(-) Pago de Capital		$ (16.218)	$ (17.920)	$(19.802)	$(21.881)	$ (24.179)
Depreciación y Amortización		$ 18.360	$ 18.360	$ 18.360	$ 10.049	$ 10.049
Flujo Neto del Inversionista	$(205.046)	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Flujo Neto del Accionista	**$(205.046)**	**$ 68.760**	**$ 144.514**	**$ 155.772**	**$ 164.537**	**$ 175.160**
Flujo Acumulado del Accionista	**$(205.046)**	**$ 68.760**	**$ 213.275**	**$ 369.046**	**$ 533.583**	**$ 708.743**

Elaboración: Autoras

Con los resultados obtenidos tanto para el proyecto como para los accionistas, habiendo cumplido los criterios de aceptación para cada caso, podemos concluir que resulta viable y rentable emprender el negocio.

12.3 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

En esta sección se analizará dos escenarios para el negocio: optimista y pesimista tanto para el proyecto como para el accionista.

Para el análisis del escenario optimista se seleccionó una tasa de captación de usuarios del 6%, tasa que representa el crecimiento total promedio de la industria del entretenimiento. Inicialmente se tomó la mitad de esta tasa debido a que se la aterrizó a la realidad actual del país. Siendo optimistas se espera que la empresa crezca de la misma proporción que lo hace la industria.

Para el análisis del escenario pesimista se seleccionó una tasa de captación de usuarios mínima del 1%.

Para el análisis del proyecto se utilizará el WACC del 20,34% y para el análisis de los accionistas se utilizará el CAPM del 26,86%.

Las siguientes tablas muestran tanto los flujos para el proyecto como para el inversionista en los distintos escenarios:

ESCENARIO OPTIMISTA

Tabla 94: Flujo del Proyecto - Optimista

FLUJO DEL PROYECTO						
Total Ingresos Operativos		$ 428.872	$ 622.543	$ 781.444	$ 913.257	$ 1.021.805
Total Egresos Operativos		$ 351.753	$ 342.092	$ 428.509	$ 493.402	$ 550.879
Neto Disponible	**$ -**	**$ 77.119**	**$ 280.451**	**$ 352.935**	**$ 419.855**	**$ 470.926**
Préstamo Bancario	$ (100.000)					
Aporte de Socios	$ (205.046)					
Depreciación y Amortización	$ -	$ 18.360	$ 18.360	$ 18.360	$ 10.049	$ 10.049
Flujo Neto del Proyecto	**$ (305.046)**	**$ 95.478**	**$ 298.810**	**$ 371.294**	**$ 429.904**	**$ 480.974**
Flujo Acumulado del Proyecto	**$ (305.046)**	**$ 95.478**	**$ 394.288**	**$ 765.583**	**$1.195.487**	**$ 1.676.461**

Elaboración: Autoras

Tabla 95: Flujo del Accionista - Optimista

FLUJO DEL ACCIONISTA						
Total Ingresos Operativos		$ 428.872	$ 622.543	$ 781.444	$ 913.257	$ 1.021.805
Total Egresos Operativos		$ 351.753	$ 342.092	$ 428.509	$ 493.402	$ 550.879
Neto Disponible	**$ -**	**$ 77.119**	**$ 280.451**	**$ 352.935**	**$ 419.855**	**$ 470.926**
(-) Pago de Intereses		$ (10.500)	$ (8.797)	$ (6.916)	$ (4.836)	$ (2.539)
(-) Pago de Capital		$ (16.218)	$ (17.920)	$(19.802)	$ (21.881)	$ (24.179)
Depreciación y Amortización		$ 18.360	$ 18.360	$ 18.360	$ 10.049	$ 10.049
Flujo Neto del Inversionista	$ (205.046)	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Flujo Neto del Accionista	**$ (205.046)**	**$ 68.760**	**$ 272.093**	**$ 344.577**	**$ 403.186**	**$ 454.257**
Flujo Acumulado del Accionista	**$ (205.046)**	**$ 68.760**	**$ 340.853**	**$ 685.430**	**$1.088.616**	**$ 1.542.873**

Elaboración: Autoras

ESCENARIO PESIMISTA

Tabla 96: Flujo del Proyecto - Pesimista

FLUJO DEL PROYECTO						
Total Ingresos Operativos		$ 428.872	$ 409.913	$ 395.112	$385.315	$ 378.726
Total Egresos Operativos		$ 351.753	$ 342.092	$ 356.853	$363.208	$ 372.963
Neto Disponible	**$ -**	**$ 77.119**	**$ 67.820**	**$ 38.259**	**$ 22.106**	**$ 5.764**
Préstamo Bancario	$ (100.000)					
Aporte de Socios	$ (205.046)					
Depreciación y Amortización	$ -	$ 18.360	$ 18.360	$ 18.360	$ 10.049	$ 10.049
Flujo Neto del Proyecto	**$ (305.046)**	**$ 95.478**	**$ 86.180**	**$ 56.619**	**$ 32.155**	**$ 15.812**
Flujo Acumulado del Proyecto	**$ (305.046)**	**$ 95.478**	**$ 181.658**	**$ 238.277**	**$270.431**	**$ 286.244**

Elaboración: Autoras

Tabla 97: Flujo del Accionista - Pesimista

FLUJO DEL ACCIONISTA						
Total Ingresos Operativos		$ 428.872	$ 409.913	$ 395.112	$ 385.315	$ 378.726
Total Egresos Operativos		$ 351.753	$ 342.092	$ 356.853	$ 363.208	$ 372.963
Neto Disponible	**$ -**	**$ 77.119**	**$ 67.820**	**$ 38.259**	**$ 22.106**	**$ 5.764**
(-) Pago de Intereses		$ (10.500)	$ (8.797)	$ (6.916)	$ (4.836)	$ (2.539)
(-) Pago de Capital		$ (16.218)	$ (17.920)	$ (19.802)	$ (21.881)	$ (24.179)
Depreciación y Amortización		$ 18.360	$ 18.360	$ 18.360	$ 10.049	$ 10.049
Flujo Neto del Inversionista	$ (205.046)	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Flujo Neto del Accionista	**$ (205.046)**	**$ 68.760**	**$ 59.462**	**$ 29.901**	**$ 5.437**	**$ (10.905)**
Flujo Acumulado del Accionista	**$ (205.046)**	**$ 68.760**	**$ 128.223**	**$ 158.124**	**$ 163.561**	**$ 152.656**

Elaboración: Autoras

Con los flujos netos tanto del proyecto como del accionista en los dos escenarios podemos analizar los distintos métodos de evaluación en cada uno de ellos.

En el escenario optimista del proyecto se calculó un VAN y una TIR alta de $589.318 y 73,15% respectivamente, mientras que en el escenario pesimista se calculó un VAN y una TIR muy baja de $-112.101 y -2,76% respectivamente lo que hace imposible aceptar la puesta en marcha del negocio en ese caso.

Tabla 98: Comparativo Escenarios - Proyecto

COMPARATIVO ESCENARIOS - PEKEWORLD			
Métodos de Evaluación	**Escenario Optimista**	**Escenario Pekeworld**	**Escenario Pesimista**
VAN	589.318,27	168.466,57	- 112.101,23
TIR	73,15%	40,74%	-2,76%
P.R	2	2	Superior a los 5 años de análisis del proyecto
I.R	2,93	1,55	0,63

Elaboración: Autoras

En el escenario optimista del accionista se calculó un VAN y una TIR alta de $480.919 y 92,12% respectivamente, mientras que en el escenario pesimista se calculó un VAN y una TIR muy baja de $-100.470 y -16,95% respectivamente lo que hace imposible aceptar la puesta en marcha del negocio en ese caso por parte de los accionistas.

Tabla 99: Comparativo Escenarios - Accionistas

COMPARATIVO ESCENARIOS - ACCIONISTAS			
Métodos de Evaluación	**Escenario Optimista**	**Escenario Pekeworld**	**Escenario Pesimista**
VAN	480.919,26	132.085,39	- 100.470,53
TIR	92,12%	51,86%	-16,95%
P.R	2	2	Superior a los 5 años de análisis del proyecto
I.R	3,35	1,64	0,51

Elaboración: Autoras

12.4 RAZONES FINANCIERAS

Dentro del análisis de las razones financieras podemos ver que la empresa tiene capacidad de hacer frente a sus obligaciones financieras y esta liquidez aumenta significativamente durante los cinco años de proyección. Dentro de la cobertura de intereses, se puede observar que la empresa puede pagar sus intereses luego de haber cubierto sus gastos operativos.

Los ratios de rentabilidad muestran que la empresa aumenta su porcentaje de utilidad con respecto a las ventas realizadas y muestra retornos en activos y capital crecientes, lo que nos dice que la empresa durante el período proyectado generará ganancias y podrá hacer frente a las obligaciones sin problema alguno.

Tabla 100: Ratios

RAZONES FINANCIERAS						
RAZONES	**FÓRMULA**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
LÍQUIDEZ CORRIENTE	Activos Corrientes/Pasivos Corrientes	1,36	2,30	3,66	5,46	8,32
APALANCAMIENTO	Pasivo Total/Activo Total	0,30	0,26	0,19	0,14	0,10
	Pasivo Total/Capital	0,49	0,55	0,53	0,49	0,42
COBERTURA	Utilidad Operativa(Antes de Imp e Intereses)/Gastos de Interés	5,60	17,14	28,00	48,40	102,03
RENTABILIDAD	Utilidad Neta/Ventas Netas	7%	19%	23%	25%	27%
	ROA=Utilidad Neta/Activo Total	0,09	0,21	0,22	0,21	0,20
	ROE= Utilidad Neta/Capital	0,16	0,46	0,60	0,74	0,83

Elaboración: Autoras

12.5 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

Tabla 101: Cronograma de Implementación del proyecto

ACTIVIDADES	PLAZO	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6			
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Fase I																									
Investigación de Mercado	2 semana																								
Análisis de Datos y presentación de resultados	1 semana																								
Fase II																									
Creación y constitución de la empresa	1 semana																								
Construcción de la infraestructura	12 semanas																								
Adquisición de mobiliarios y juguetes	4 semanas																								
Montaje de mobiliarios y juguetes	4 semanas																								
Selección y contratación de personal	2 semanas																								
Capacitación de personal	3 semanas																								
Prueba de las instalaciones	1 semana																								
Fase III																									
Campaña de Lanzamiento "Pekeworld"	12 semanas																								
Apertura de Pekeworld	1 semana																								

Elaboración: Autoras

12.6 CONCLUSIONES

La investigación de mercado realizada proporcionó: resultados positivos con la aceptación del proyecto a través de las encuestas e información relevante obtenida con las entrevistas a expertos y escuelas. Con los datos recogidos se pudo elaborar un análisis técnico de manera que el diseño, adecuación y materiales para el Centro de Entretenimiento se ajustarán a las expectativas de los clientes y usuarios.

Se realizó proyecciones de los gastos/costos en los que se va a incurrir así como de los ingresos que tendrán los distintos servicios que se ofrecerán, con esta información se pudo elaborar los estados financieros y evaluar el proyecto el cual arrojo un VAN positivo de $168. 467 y una TIR de 40,74%, con lo cual se pudo concluir que el proyecto es viable y rentable. Además se calculó un período de recuperación de la inversión que será en aproximadamente 2 años.

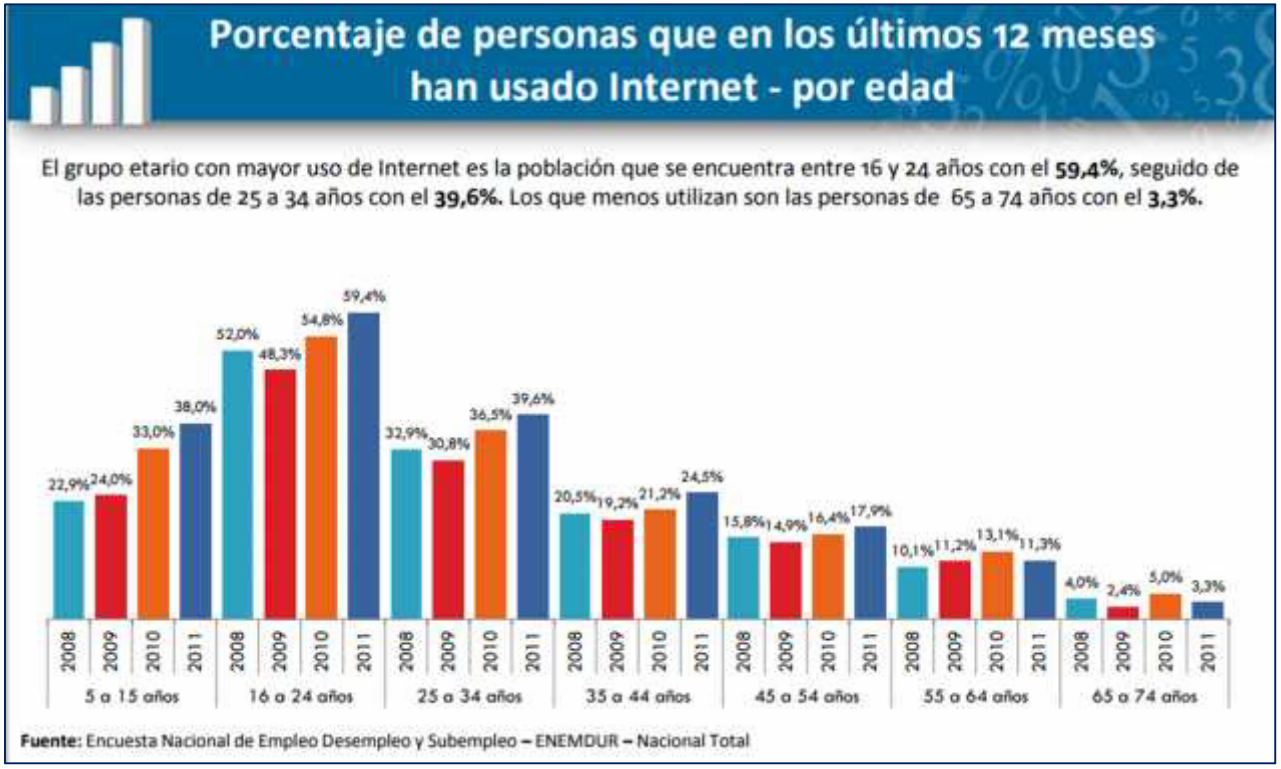
A pesar de los resultados positivos del proyecto es indudable que la innovación constante en el negocio es de vital importancia para el crecimiento y éxito del mismo. Por esa razón PEKEWORLD se focalizará en la continua oferta de un servicio novedoso que mantenga a los niños con la intención de volver y así mismo atraiga nuevos clientes.

13 ANEXOS

ANEXO 1

PORCENTAJE DE PERSONAS QUE EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES HAN USADO INTERNET

Imagen 14: Instituciones Educativas



Fuente: Inec

ANEXO 2

LISTADO DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS QUE SE ENCUENTRAN EN UN NIVEL SOCIOECONÓMICO MEDIO, MEDIO ALTO Y ALTO

Tabla 102: Instituciones Educativas

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	VALOR PENSIÓN INICIAL	VALOR PENSION GENERAL BÁSICA
UNIDAD EDUCATIVA INTERNATIONAL SCHOOL	$155	$155
UNIDAD EDUCATIVA BILINGUE NUEVA SEMILLA	$176	198
UNIDAD EDUCATIVA BILINGUE DE LA INMACULADA	159	162
UNIDAD EDUCATIVA SALESIANA CRISTOBAL COLON		194
MARIA MONTESSORI	160	
EUROAMERICA		163
CENTRO DE EDUCACION INICIAL ANGEL DE LA GUARDA	213	
ESCUELA DE EDUCACION BASICA PARTICULAR LATINOAMERICANA	158	158
UNIDAD EDUCATIVA SAN JOSE LA SALLE	186	205
UNIDAD EDUCATIVA ACADEMIA ALTAMAR	164	164
AVENTURAS ENPAÑALES	173	173
UNIDAD EDUCATIVA LICEO CRISTIANO DE GUAYAQUIL	185	217
TOMASITO	151	
ESCUELA PARTICULAR MIXTA MUNDO EDUCATIVO	194	215
INTELIGENCIA Y LIDERAZGO INTELIDER	200	220
UNIDAD EDUCATIVA ANTARES		167
NUEVA VISION	159	159
UNIDAD EDUCATIVA PRAGA	214	219
CENTRO DE EDUCACION INICIAL BURBUJITAS	162	
BALMARA UNIDAD EDUCATIVA	237	237
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR BILINGUE SANTO DOMINGO DE GUZMAN	183	196
ACUARELA Y MONTE BETANIA	224	170
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR BILINGUE MONTESSORI	206	237
UNIDAD EDUCATIVA NUESTRA MADRE DE LA MERCED	233	233
UNIDAD EDUCATIVA GIUSEPPE GARIBALDI	151	151
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR ECOMUNDO	375	364
UNIDAD EDUCATIVA BILINGUE ESPIRITU SANTO		310
HOWARD GARDNER	168	175
ESTRELLITA DEL ECUADOR	187	187

FASINARM	157	157
UNIDAD EDUCATIVA BILINGÜE ESPIRITU SANTO	304	313
UNIDAD EDUCATIVA BASICA ECOMUNDO VESPERTINO	223	223
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR JAVIER	367	367
UNIDAD EDUCATIVA DE LA ASUNCION	166	166
UNIDAD EDUCATIVA MARISCAL SUCRE	179	249
UNIDAD EDUCATIVA DELFOS	171	186
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR ANDRES BELLO LOPEZ	154	176
UNIDAD EDUCATIVA BILINGUE BOSTON	156	156
PROVINCIAS UNIDAS DEL ECUADOR	154	154
COLEGIO AMERICANO DE GUAYAQUIL	407	442
UNIDAD EDUCATIVA BALANDRA CRUZ DEL SUR	378	507
UNIDAD EDUCATIVA BINACIONAL COLEGIO ALEMAN HUMBOLT	487	505
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR POLITECNICO	356	356
UNIDAD EDUCATIVA JOHN HARVARD	198	218
UNIDAD EDUCATIVA INTERNACIONAL SEK	438	525
UNIDAD EDUCATIVA MARIA AUXILIADORA	216	228
COLEGIO LOGOS ACADEMY	421	470
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR BILINGUE SANTIAGO MAYOR	216	291
CENTRO RECREATIVO Y SERVICIOS EDUCATIVOS CRESE	230	230
UNIDAD EDUCATIVA SAGRADO NIÑO	178	232
UNIDAD EDUCATIVA TECNICO AGROPECUARIO YOUNG LIVING ACADEMY	218	218
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR LICE LOS ANDES	351	424
UNIDAD EDUCATIVA STEINER INTERNACIONAL UNESTI S	238	293
JARDINERITOS PREESCOLAR	291	
JARDIN ALEMAN HUMBOLDT	443	459
UNIDA EDUCATIVA CREAR	234	
UNIDAD EDUCATIVA BILINGUE PARTICULAR ABDON CALDERON	494	495
UNIDAD EDUCATIVA MONTE TABOR NAZARET	423	454
UNIDAD EDUCATIVA PARTICULAR BILINGUE NUEVO MUNDO	470	470
MI PEQUEÑO RINCONCITO	379	
UNIDAD EDUCATIVA CENTRO EDUCATIVO LA MODERNA	178	251
CENTRO EDUCATIVO SOLER LUX DEI	261	261
COLEGIO MENOR SANTIAGO DE GUAYAQUIL	482	753
UEPB LICEO PANAMERICANO	336	336
UNIDAD EDUCATIVA NACIONES UNIDAS	269	299

Total: 66
Fuente: Ministerio de Educación

ANEXO 3

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL PRODUCTOS INTERNO BRUTO (PIB) A PRECIOS CONSTANTES

Imagen 15: Evolución trimestral del Producto Interno Bruto (PIB)

Entre el último trimestre de 2015 y el primer trimestre de 2016, el PIB ecuatoriano experimentó una reducción de 1,9% en "términos constantes", es decir, tomando como referencia los precios existentes en 2007. En cambio, si se toma como referencia el primer trimestre de 2015, la tasa de crecimiento del PIB disminuyó a -3% en el primer trimestre de 2016. Con ambas medidas, se observa la contracción que ha sufrido el PIB ecuatoriano ha sido la mayor desde 2007, en donde el PIB del primer trimestre fue de -0,4%. Así también durante el primer trimestre del 2016 las exportaciones, demanda interna y consumo gubernamental disminuyeron en -2,7%, -5,4% y -3,2% respectivamente. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (Enemdu), el desempleo en el país a Junio del 2016 se fijó en 5,3%, situación que se vio agravada por el terremoto de Abril del 2016. Organismos internacionales como la Cepal y la OIT, indicaron que América Latina sufriría un aumento de desempleo en 2016 por el "deterioro económico regional", lo cual impide que los mercados laborales evolucionen

Fuente: Diario "El telégrafo"

ANEXO 4

LISTADO DE ESTACIONES DENTRO DE PEKEWORLD

Tabla 103: Estaciones

ÁREA	DESCRIPCIÓN
Salón de Belleza	En este lugar las niñas podrán peinarse, maquillarse y hacerse manicure y pedicure.
Bomberos	Un edificio aparentará estar en llamas y los niños podrán apagarlo. Sonará la alarma de incendios y los pequeños bomberos podrán hacer uso de la manguera. Además podrán aprender de primeros auxilios, resbalarse por el tubo de emergencias y subirse al carro de bomberos.
Banco	Los niños jugarán a ser cajeros o clientes. Depositarán y retirarán dinero en efectivo, harán cheques, usarán la caja fuerte y el cajero automático, etc.
Hospital	En el hospital podrán realizar operaciones en un mini quirófano. Cuidarán a bebés recién nacidos, pondrán inyecciones, tomarán la presión y aprenderán sobre el cuerpo humano y mucho más.
Ejército Nacional	En este espacio los niños podrán aprender a desarrollar su fortaleza física y mental, a desarrollar tácticas para realizar actividades como montar carpas, saltar muros, salvar a heridos, planes de rescates; además aprenderán a trabajar en equipo.
Restaurante	En este local los niños podrán preparar una diversa cantidad de platos en la cocina (Alimentos no reales). Serán chefs y meseros. Los clientes pueden ser otros niños o los mismos padres quienes leerán el menú y harán su pedido.
Fábrica de dulces y helados	En este lugar los menores se convertirán en verdaderos chefs. Podrán elaborar helados, galletas, bocadillos, etc.
Constructores	Aquí podrán construir y crear distintas estructuras utilizando un conjunto de piezas, bloques, tanto de madera como de plástico.
Viveros	En este lugar los niños podrán sembrar plantitas y aprender sobre el cuidado de ellas.
Manualidades Recicladas	Aquí se les darán indicaciones de cómo cuidar el medio ambiente a través del reciclaje y aprenderán a elaborar artículos con materiales reciclables. Además aprenderán a pintar con todo tipo de materiales.

Laboratorio de Química	En este laboratorio los niños se divertirán haciendo experimentos. Podrán elaborar productos tales como shampoo, gel, jabones, mentol, perfumes, entre otros.
Salón de juegos	En este salón existirán juegos tales como: tenis de mesa, Minigolf, ajedrez.
Área de bebés	Esta área estará destinada para los visitantes más chiquitos. Aquí podrán jugar con pelotas de colores de todos los tamaños, subir escaleras, bajar por la resbaladera, etc. Toda el área estará adecuada con el fin de evitar que los pequeños se lastimen. (Suelo acolchonado)
Supermercado	En este lugar podrán realizar las compras de diferentes alimentos o productos (juguetes) recorriendo el sitio en el carrito de compras o también podrán ser cajeros y poner los productos en funditas.
Juzgado	En el juzgado podrán divertirse siendo desde jueces hasta acusados. Podrán ser parte de un juicio siendo el demandante, el testigo, el abogado o parte del jurado.
Escuela	Dentro de la escuela podrán jugar a ser el profesor o los alumnos. Podrán escribir en la pizarra o sentarse en los pupitres mientras escriben algo.
Agencia de Tránsito	En esta estación aprenderán sobre educación vial y todas las señales de tránsito para que sean unos peatones y conductores responsables
Veterinaria	En este lugar conocerán los cuidados que se le debe dar a una mascota. Saber cuándo está enferma para actuar a tiempo y ser un dueño responsable.
Teatro	Dentro del teatro podrán disfrazarse de su personaje favorito. Podrán actuar, bailar, cantar y divertirse siendo protagonista de una increíble puesta en escena.
Taller de Mecánica	En el taller de Mecánica aprenderán lo básico acerca de las partes que conforman el auto y su funcionamiento. Podrán cambiar neumáticos y entenderán la importancia de realizar el mantenimiento a un carro.
Policía	En esta estación podrán ser policías atendiendo llamadas y capturando a los ladrones, quienes serán puestos en prisión en la cárcel del lugar.

Elaboración: Autoras

ANEXO 5

DETALLE DE LA CONSTRUCCIÓN DE PEKEWORLD

Tabla 104: Detalle de Construcción del Centro

DETALLE DE CONSTRUCCIÓN			
ITEM	**DESCRIPCION**	**UNIDAD**	**CANTIDAD**
1,0	**MOVIMIENTOS DE TIERRA**		
1.1	Excavación a pulso de cimentación	m3	98,00
1,2	Relleno en área de cimentación	m3	70,00
1.3	Retiro e instalación del césped	m2	0,00
2.0	**ESTRUCTURAS**		
2.1	Pilares de 0.25 x 0.25	m3	13,45
2.3	Viga de amarre de pared 0,25 x 0,25	Ml	345,00
2.4	Plintos de 1.2 x 1.2	U	43,00
2.5	Cubierta metálica	m2	520,00
2,6	Losa de cubierta	m2	18,00
3.0	**MAMPOSTERIA**		
3.1	Paredes de bloque de 10 cm semipesados	m2	1180,00
3.2	Detalle en pared de cerramiento	glob	1,00
3.3	Rayas en fachadas de 2 a 3 cm. (se verá en obra el ancho de la línea)	Ml	50,00
4.0	**ENLUCIDOS**		
4.1	Enlucido en paredes	m2	2360,00
4.2	Cuadrada de boquetes	ml	120,00
4.3	Filos	ml	60,00
5.0	**INSTALACIÓN ELECTRICA**		
5.1	Punto de luz	pto.	80,00
5.2	Tomacorriente de 110v.	pto.	91,00
5,3	Acometida	ml	50,00
5,4	Cajas de Breakers	u	8,00
5,5	Tomacorriente de 220 v	u	20,00
5,6	Tablero de medidor	u	1,00
5,7	Acometida de teléfono	ml	45,00
5,8	Puntos de teléfono	pto.	40,00
5,9	Puntos de voz y datos	pto.	10,00
6.0	**INSTALACIÓN DE AGUA POTABLE**		
6,1	Tubería de agua potable pvc. 1/2"	ml	150,00
6,2	Tubería de agua servida pvc. 4"	ml	90,00
6,3	Caja matriz aa.ss. Y aa.ll.	u.	24,00
6,4	Bajante aa.ll. 4"	ml	15,00
6,5	Punto de aa.pp. Fría	pto.	18,00
6,6	Punto de agua servida	pto.	18,00
6,7	Llave de jardín	u.	10,00
5,8	Inodoro color	u.	7,00
6,9	Lavamanos de color	u.	9,00
6,10	Urinario	u.	2,00
6,11	Llave de paso	u	8,00
7,0	**REVESTIMIENTOS Y PINTURA**		
7,1	Pintura de diseño	m2	120,00

7,2	Empaste y pintura de caucho para exterior	m2	2360,00
8,0	**PISOS**		
8,1	Piso de cerámica antideslizante exterior de 40X40	m2	525,00
8,2	Contrapiso de Hormigón Simple	m2	525,00
8,3	Piso de adoquín para exterior	m2	185,00
9,0	**PUERTA METALICAS Y DE MADERA**		
9,1	Puerta principal metálica pequeñas para ingreso	u.	2,00
9.2	Puerta principal metálica grande para salida	u.	1,00
9,4	Puertas de madera de 80cm. Dobles	u.	12,00
9,5	Puertas de madera de 80 cm simples	u.	12,00
9,6	Puertas de madera de 65 cm para baños	u	6,00
10,0	**DETALLES**		
10,1	Desalojo de escombros	Viajes	15,00
10,2	Pelotas plásticas	global	1,00
10,3	Jardinera decorativas	global	1,00
10,4	Juegos infantiles	u	5,00
11,0	**VENTANAS**		
11,01	Ventanas altas	m2	36,90

Elaboración: Arq. Alán López

ANEXO 6

LISTA DE PAÍSES CON SU PRIMA DE RIESGO

Tabla 105: Prima de Riesgo de Países

Country	*Total Equity Risk Premium*	*Country Risk Premium*	*CDS Default Spread (net of US)*	*Total Equity Risk Premium*	*Country Risk Premium*
Abu Dhabi	7,02%	0,77%	0,82%	7,39%	1,14%
Albania	13,20%	6,95%	NA	NA	NA
Andorra (Principality of)	9,65%	3,40%	NA	NA	NA
Angola	10,89%	4,64%	NA	NA	NA
Argentina	17,83%	11,58%	NA	NA	NA
Armenia	11,81%	5,56%	NA	NA	NA
Aruba	8,72%	2,47%	NA	NA	NA
Australia	6,25%	0,00%	0,34%	6,72%	0,47%
Botswana	7,56%	1,31%	NA	NA	NA
Brazil	9,65%	3,40%	5,19%	13,48%	7,23%
Bulgaria	9,19%	2,94%	1,81%	8,77%	2,52%
Burkina Faso	16,30%	10,05%	NA	NA	NA
Cambodia	14,75%	8,50%	NA	NA	NA
Cameroon	14,75%	8,50%	NA	NA	NA
Canada	6,25%	0,00%	NA	NA	NA
Cayman Islands	7,18%	0,93%	NA	NA	NA
Cape Verde	14,75%	8,50%	NA	NA	NA
Chile	7,18%	0,93%	1,27%	8,02%	1,77%
China	7,18%	0,93%	1,23%	7,96%	1,71%
Colombia	9,19%	2,94%	2,63%	9,91%	3,66%
Congo (Democratic Republic of)	16,30%	10,05%	NA	NA	NA
Congo (Republic of)	11,81%	5,56%	NA	NA	NA
Cook Islands	13,20%	6,95%	NA	NA	NA
Costa Rica	10,11%	3,86%	4,44%	12,44%	6,19%
Côte d'Ivoire	11,81%	5,56%	NA	NA	NA
Croatia	10,11%	3,86%	3,00%	10,43%	4,18%
Cuba	20,16%	13,91%	NA	NA	NA
Curacao	8,10%	1,85%	NA	NA	NA
Cyprus	13,20%	6,95%	2,71%	10,03%	3,78%
Czech Republic	7,34%	1,09%	0,54%	7,00%	0,75%
Denmark	6,25%	0,00%	0,00%	6,25%	0,00%
Dominican Republic	13,20%	6,95%	NA	NA	NA
Ecuador	16,30%	10,05%	NA	NA	NA
Egypt	16,30%	10,05%	4,88%	13,05%	6,80%
El Salvador	11,81%	5,56%	NA	NA	NA
Estonia	7,34%	1,09%	0,46%	6,89%	0,64%
Ethiopia	13,20%	6,95%	NA	NA	NA
Fiji	13,20%	6,95%	NA	NA	NA
Finland	6,25%	0,00%	0,07%	6,35%	0,10%
France	7,02%	0,77%	0,21%	6,54%	0,29%
Gabon	11,81%	5,56%	NA	NA	NA
Georgia	11,81%	5,56%	NA	NA	NA
Germany	6,25%	0,00%	0,00%	6,25%	0,00%
Ghana	16,30%	10,05%	NA	NA	NA
Greece	21,69%	15,44%	NA	NA	NA
Guatemala	10,11%	3,86%	NA	NA	NA
Guernsey (States of)	6,86%	0,61%	NA	NA	NA
Honduras	16,30%	10,05%	NA	NA	NA
Hong Kong	6,86%	0,61%	0,39%	6,79%	0,54%
Hungary	10,11%	3,86%	1,76%	8,70%	2,45%

Fuente: Damodaran

ANEXO 7

LISTADO DE INDUSTRIAS CON SU RESPECTIVO BETA

Tabla 106: Beta de las Industrias

Industry Name	*Beta*	*Unlevered beta*	*Cash/Firm value*	*Unlevered beta corrected for cash*	*HiLo Risk*	*Standard deviation of equity*
Broadcasting	1,32	1,19	8,36%	1,27	0,3453	42,38%
Brokerage & Investment Banking	1,02	0,52	21,68%	0,67	0,3856	50,18%
Building Materials	1,04	0,88	6,81%	0,92	0,3819	47,87%
Business & Consumer Services	1,11	1,01	8,15%	1,08	0,4049	54,92%
Cable TV	1,08	1,01	4,79%	1,06	0,3740	42,17%
Chemical (Basic)	1,12	0,88	7,34%	0,95	0,3871	47,13%
Chemical (Diversified)	1,32	1,03	5,82%	1,09	0,3375	44,30%
Chemical (Specialty)	1,23	1,00	6,42%	1,07	0,3940	49,75%
Coal & Related Energy	1,41	0,92	13,95%	1,07	0,4765	51,85%
Computer Services	1,11	1,02	5,78%	1,09	0,4174	53,04%
Computers/Peripherals	1,32	1,13	16,65%	1,36	0,4075	46,15%
Construction Supplies	1,09	0,78	11,43%	0,88	0,3559	44,36%
Diversified	0,94	0,52	11,69%	0,59	0,2575	35,02%
Drugs (Biotechnology)	1,21	1,17	4,03%	1,22	0,4406	53,57%
Drugs (Pharmaceutical)	1,12	1,05	5,11%	1,11	0,4126	50,13%
Education	1,22	1,04	7,24%	1,12	0,3569	48,94%
Electrical Equipment	1,22	1,07	8,22%	1,16	0,4063	50,79%
Electronics (Consumer & Office)	1,38	0,98	14,46%	1,14	0,4186	53,13%
Electronics (General)	1,38	1,20	12,26%	1,37	0,4232	47,86%
Engineering/Construction	1,27	0,76	18,88%	0,93	0,3701	46,82%
Entertainment	1,35	1,27	5,76%	1,35	0,4568	59,21%
Environmental & Waste Services	1,83	1,65	8,40%	1,82	0,4520	59,36%
Farming/Agriculture	0,91	0,77	6,13%	0,82	0,3358	44,42%
Financial Svcs. (Non-bank & Insurance)	0,67	0,36	13,41%	0,42	0,3313	44,03%
Food Processing	0,87	0,70	7,17%	0,76	0,3477	42,87%
Food Wholesalers	0,76	0,52	5,46%	0,55	0,3437	43,07%
Furn/Home Furnishings	1.07	0.98	14.48%	1.15	0.3908	49.07%
Green & Renewable Energy	1.06	0.69	2.63%	0.71	0.3648	51.36%
Healthcare Products	1.21	1.15	5.77%	1.22	0.4376	53.33%
Healthcare Support Services	1.62	1.36	11.21%	1.54	0.3842	50.61%
Heathcare Information and Technology	1.37	1.31	2.29%	1.35	0.5042	67.99%
Homebuilding	1.75	1.01	9.80%	1.11	0.3875	46.41%
Hospitals/Healthcare Facilities	0.59	0.51	3.10%	0.53	0.2673	31.26%
Hotel/Gaming	0.92	0.73	11.54%	0.83	0.3060	42.88%
Household Products	1.06	0.99	4.69%	1.04	0.3932	49.83%
Information Services	1.17	1.05	4.73%	1.11	0.3891	51.31%
Insurance (General)	0.64	0.49	11.69%	0.55	0.2434	34.34%
Insurance (Life)	0.73	0.52	19.86%	0.65	0.2352	29.95%
Insurance (Prop/Cas.)	0.40	0.33	12.26%	0.38	0.2480	32.72%
Investments & Asset Management	0.87	0.31	8.56%	0.34	0.3416	46.56%
Machinery	1.25	1.12	6.05%	1.19	0.4030	49.41%

Fuente: Damodaran

ANEXO 8

ENTREVISTAS A EXPERTOS

EXPERTO EN EDUCACIÓN INFANTIL

PEKEWORLD es un lugar de aprendizaje y entretenimiento para niños, en el que el tema principal son las profesiones. Este parque tratará de introducir al niño, de acuerdo a sus gustos y su edad, a experimentar las distintas profesiones existentes. Está dirigido para niños de 2 a 12 años de edad.

1. ***Describe tu experiencia en el campo educativo infantil y los estudios que has realizado***

Yo trabajo en el campo educativo infantil desde el año 2010 hasta la fecha. He trabajado en dos jardines de infantes y ahora estoy trabajando particularmente en estimulación temprana a domicilio. Y me gradué de licenciada en ciencias de la educación inicial con mención en educación especial en marzo de 2015.

2. ***¿Cómo se desarrolla el aprendizaje infantil según cada edad?***

Es muy amplio; cada edad es un mundo diferente, es más, en los primeros años de vida, cada mes es muy diferente en ellos. Para resumir un poco, los primeros meses hasta el año el área de desarrollo que está más activo y en el que ocurren más cambios es el desarrollo motor; empiezan a alzar cabeza, a darse vuelta acostados, a arrastrarse, a ponerse en burrito para luego gatear, a sentarse rectos y sin apoyo y finalmente a caminar. A partir del año hacia los dos y tres años hay un pico en el desarrollo del lenguaje, empieza la comunicación verbal para hacerse entender por los adultas, en esta etapa también comienzan a tener más conceptos como colores primarios, los primeros números, algunas figuras geométricas, las profesiones, entre otros, que son parte del área cognitiva. A partir de los tres años empieza un desarrollo social más participativo con sus pares, hay juego colectivo y empiezan a entender y seguir las reglas. Entre los cuatro y cinco años se refuerza más el desarrollo social y cognitivo, las actividades ya son más escolarizadas, y empieza la etapa importante de reconocimiento de letras para, cuando ya tengan entre seis y siete años, comenzar a leer y escribir. Más adelante el enfoque va más hacia el aprendizaje formal, matemáticas, ciencias, etc.

3. ***¿Qué tipo de actividades se recomienda hacer con niños de acuerdo a la edad? Describir de manera general.***

En los primeros años, de 1 a 3 años las actividades son más lúdicas, se enseñan conceptos a través de juegos, de actividades de arte, de presentaciones de títere, ya que los niños aprenden haciendo o viendo el ejemplo, siendo parte del aprendizaje. Desde los 4 años ya se puede trabajar más a través de libros, de actividades en hojas pero también se deben realizar actividades lúdicas, que atraigan la atención de los niños. A partir de los 6 años ya son actividades más tradicionales, ya están en primaria y deben seguir el régimen de trabajo de una escuela, estar sentados, escuchar y atender para luego poner en práctica, en sus cuadernos u hojas de trabajo, lo que han entendido.

4. ***¿Qué recomendaciones tienes para la infraestructura?***

Considero que la infraestructura educativa debe ser amplia, con espacios para que el niño se desarrolle con libertad sin interferir en las actividades de sus demás compañeros. Debe tener colores que hagan un ambiente cálido y divertido, que los niños se sientan cómodos y como en casa, ya que pasan gran parte de sus días en las clases.

5. ***¿Qué factores del comportamiento de los niños se debería de tener en cuenta al momento de realizar este proyecto para asegurar un aprendizaje óptimo?***

Los niños tienen mucha energía, hay momentos en los que podrán permanecer sentados pero va a llegar el rato en que necesiten moverse, correr, saltar, etc. debe haber variedad para el interés de los diferentes niños.

6. ***¿Qué recomendaciones tendría usted para la ejecución de las actividades dentro de PEKEWORLD de manera de que los niños puedan aprender y disfrutar de manera óptima?***

	2 A 3 AÑOS	4 A 6 AÑOS	7 A 9 AÑOS	10 A 12 AÑOS
NÚMERO DE NIÑOS POR GRUPO	15	20	20	25
TIPO DE PROFESIONES	Policía, constructor, pintor, bombero, maestro, doctor	Policía, agente de tránsito, bombero, maestro, doctor, panadero, constructor, vendedor, pintor, cuidador de animales, cantante, actor, escritor	Todas	Todas
TIEMPO DE LAS ACTIVIDADES	15 minutos por actividad,	20 minutos por actividad	25 minutos por actividad	30 minutos por actividad
INFRAESTRUCTURA	Amplia, con espacio para sentarse en sillas (mesas) y en el piso	Amplia, con espacio para sentarse en sillas (mesas) y en el piso	Amplia, con espacio para sillas y mesas	Amplia, con espacio para sillas y mesas

NIVEL DE DIFICULTAD (1 AL 10)	1 a 2	3 a 5	5 a 8	8 a 10
EJEMPLO DE ACTIVIDAD	Escuchar sobre las profesiones y lo que hacen, y luego unir al personaje con un objeto de la profesión. Ejemplo, al doctor con el estetoscopio	Escuchar sobre las profesiones y lo que hacen, y luego en una hoja pintar solo los elementos que le corresponden a cada personaje	Unir los personajes con los elementos (dibujo de personaje y elementos escritos)	Escribir debajo de cada personaje que elementos usa (al menos 3 de cada uno)

7. ***¿Si usted tuviera que decidir llevar a sus alumnos a un paseo a PEKEWORLD, ¿Qué aspectos tendría en cuenta al evaluar el lugar?***

Los encargados del lugar y de los que realizan o supervisan las actividades, las adecuaciones para las edades iniciales, si las actividades son acordes a cada grupo de edad, si el espacio es adecuado para mi cantidad de alumnos, la seguridad del lugar (ubicación y cercado)

EXPERTO EN MARKETING

PEKEWORLD es un lugar de aprendizaje y entretenimiento para niños, en el que el tema principal son las profesiones. Este parque tratará de introducir al niño, de acuerdo a sus gustos y su edad, a experimentar las distintas profesiones existentes. Está dirigido para niños de 2 a 12 años de edad.

1. ***Cuál es su experiencia laboral relacionada a marketing***

Actualmente soy gerente de servicios al cliente de Comandato. He sido Jefe de marketing de Computrón. Me encargaba de la promoción de la marca en medios tradicionales y no tradicionales, diseño de estrategias de ventas, plan comercial y demás.

2. ***Que tipos de publicidad o métodos de promoción usaría usted para PEKEWORLD (páginas web, material impreso, etc)***

Es importante poder promocionar la marca en los canales en los que sabemos que va a estar nuestro grupo objetivo. Creo que PEKEWORLD tiene 2 grupos objetivos importantes: padres y escuelas. Para llegar a los padres usaría redes sociales con toda la información disponible. Para llegar a las escuelas recomiendo visitas puerta a puerta. Además tendría que tener material de apoyo como brochures para entregar en las visitas

y una página web en la que esté toda la información que los clientes necesiten el material promocional. Los niños suelen relacionarse mucho con personajes, como Mickey Mouse o Barney, por lo que creo que crear un personaje que interactúe con ellos en PEKEWORLD será beneficioso para la marca. Es así, como cuando ven a Ronald Mc Donalds. Apenas lo ven ya quieren comer hamburguesa. Ese tipo de reacciones debemos tratar de causar.

3. ¿Cuáles serían las estrategias de ventas que usted recomendaría

Es importante para cada grupo objetivo tener planes comerciales diferentes: por ejemplo, a los padres debes darle un precio y las escuelas descuentos por grupos. Siempre es bueno sentir que a tu cliente le estas dando un beneficio extra. Recomiendo venta directa, sin intermediario, por el canal de comunicación que se escoja utilizar.

4. ¿Dónde ubicaría usted PEKEWORLD?

Eso depende del grupo objetivo. Siempre es bueno ubicar un negocio donde sabes que tendrás exposición poniéndole un letrero grande o una fachada llamativa para llamas la atención, que sea fácil de llegar, así las personas no se pierden. En el caso de un lugar para niños o familias es importante que sea una zona segura.

5. ¿Qué recomendaciones daría usted para un lugar como PEKEWORLD?

Traten de diferenciarse. Nadie quiere ver lo mismo siempre. La gente quiere cosas nuevas, originales, innovadoras. Ir a lo mismo de siempre aburre. Busquen magia, diversión. Lograr impresionar de entrada al cliente es la clave del éxito, porque si un padre de familia te recomienda, esto llegará a los demás y desde ese punto, el resto viene por añadidura.

EXPERTO EN ARQUITECTURA

PEKEWORLD es un lugar de aprendizaje y entretenimiento para niños, en el que el tema principal son las profesiones. Este parque tratará de introducir al niño, de acuerdo a sus gustos y su edad, a experimentar las distintas profesiones existentes. Está dirigido para niños de 2 a 12 años de edad.

1. Describe tu experiencia en el campo del diseño de espacios para niños

Mi nombre es Katherine Townsend. Soy arquitecta y he diseñado salas de juegos para niños a nivel privado.

2. ***¿Qué factores son los más importantes y se deben tener en cuenta al momento de diseñar un espacio para niños?***

Debería ser un lugar alto. Tener diferentes áreas sería importante en un lugar como PEKEWORLD, debido a las actividades que se van a realizar. Debería ser un espacio amplio para que los niños puedan jugar y estar cómodos. Es importante tener áreas abiertas de esta manera lo puedes poner al niño en contacto con el entorno y la naturaleza. Si esto no fuera posible, llevar la naturaleza al interior, con árboles artificiales o naturales, también es una buena opción. Todo debe ser a prueba de ellos, acolchonado, hecho a su altura. Ellos son muy activos, y van a querer estar por todo el lugar, así que las estructuras deben estar construidas de forma que los padres de familia puedan verlos en todo momento. Lo óptimo es que todas las áreas estén conectadas y, al mismo tiempo, diferenciadas la una de la otra, así es más fácil poder conocer todas las opciones que tienen los niños dentro del lugar.

3. ***¿Qué recomendaciones harías para el diseño de PEKEWORLD en las distintas áreas?***

ÁREA	RESPUESTA
MATERIALES	Duraderos, sin químicos, fáciles de limpiar y darle mantenimiento. Se debe evitar usar materiales como vidrios, que se pueden romper y los niños se pueden lastimar
COLORES	Cálidos y vivos. Muy saturados.
AMBIENTE	Nunca está de más musicalizar o tener sonidos de fondo. Además debe tener un olor agradable y una buena iluminación natural por medio de ventanas. En todas las áreas es muy importante que siempre esté iluminado.

4. ***¿Alguna recomendación adicional para el proyecto?***

Consigan un espacio en un área tranquila de la ciudad, donde se pueda disfrutar de la naturaleza y de la ciudad al mismo tiempo. Todo debe estar enfocado a los niños. El estilo minimalista, limpio, espectacular, juguetón, infantil.

ANEXO 9

ENTREVISTAS A ESCUELAS

***Institución*:** Unidad Educativa Menor

***Entrevistado*:** Irene Beltrán

***Cargo que ocupa*:** Profesora/Dirigente de curso

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños? Sí hacemos paseos escolares.**

Por lo general los llevamos al parque histórico porque es un lugar que te ofrece conocimientos en muchos aspectos. Museos también puede ser.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar**?

Que sea un lugar que sume a la educación

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

En las mañanas.

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Básicamente lugares en los que ellos reciban refuerzos de conocimientos, y que puedan ponerlos en práctica.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Las mamás, los otros profesores, internet.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

Pocos. 2 máximo.

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Tenemos instalaciones muy completas. Talvez si ofreciera algo muy diferente de lo que nosotros podemos darles si sería interesante ir.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**

- Profesiones: las que tengan más oportunidad de ser una actividad entretenida
- Ubicación: Samborondón. Todo está viniendo hacia esta área de la ciudad.
- Precio: hasta $15
- Actividades: variadas y organizadas por edades
- Infraestructura: Diferente, creativa, original, interactiva
- Ambiente: Limpio, cómodo, seguro, que ofrezca contacto con la naturaleza

9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

2 horas para poder aprovechar

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

10 de la mañana

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Si, si lo ejecutan bien y lo hacen diferente de cualquier otro sitio en la ciudad. Deberían usar tecnología para hacerlo “tipo atracciones”

***Institución*:** Unidad Educativa DELTA

***Entrevistado*:** Fiorella Marcillo

***Cargo que ocupa*:** Profesora/Dirigente de curso

SECCIÓN 1

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Sí realizamos paseos escolares. Parque histórico, fábricas de productos, zoológico.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

Que vaya de acuerdo a las materias que estamos viendo en clases en ese momento.

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

Con los pequeños tratamos de que sean a las 9 de la mañana porque ellos salen más temprano a sus casas y debemos llegar antes al colegio para que los recojan. Con los mayores, que tienen otro horario de salida, puede ser a las 10 u 11.

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Paseos culturales, donde puedan conocer y aprender lo que se ve en clases, como por ejemplo, las culturas.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Muchas veces conversamos entre docentes y ahí salen ideas de a dónde podemos ir. Las madres de familia intervienen bastante y nos dan sugerencias.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

2 o 3.

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué**?

Sí. La estructura se ve novedosa y parece que es un lugar diferente y entretenido.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a**:
    - Profesiones: Las más comunes
    - Ubicación: segura y de fácil acceso
    - Precio: $5 a $10
    - Actividades: tanto teóricas como prácticas.
    - Horarios: hasta la 1 de la tarde
    - Infraestructura: Así como en los dibujos, que te lleve a un ambiente nuevo.
    - Ambiente: Novedoso
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

No más de 15 minutos para poder aprovechar al máximo cada actividad.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

9 de la mañana.

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Definitivamente. Si se puede extender la experiencia educativa y aportar al aprendizaje de los niños, es una excelente opción.

***Institución*:** Unidad Educativa NUEVO MUNDO

***Entrevistado*:** Gabriela Maldonado

***Cargo que ocupa*:** Profesora/Dirigente de curso

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Si. A muchos lugares diferentes, museos, obras de teatro.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

Que sea seguro, donde los alumnos puedan aprender.

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

En las mañanas

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Culturales, deportivas, museos.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

De otros profesores, internet.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

Depende de que eventos se realicen.

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Sí. Se ve interesante. La infraestructura se ve diferente a la de otros lugares.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: bomberos, doctores, carpinteros, bailarines. Hay muchas opciones.
    - Ubicación: Samborondón
    - Precio: máximo $10
    - Actividades: que sean prácticas y entretenidas.
    - Infraestructura: diferente a otros lugares.
    - Ambiente: seguro y agradable en todos los sentidos
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

Depende de que tanta información se vaya a manejar. Pero creo que 15 minutos estaría bien como máximo.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

En las mañanas.

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Sí. Pero deberían ofrecer algo muy innovador para que llame la atención, si son actividades que nosotros podemos hacer en el colegio, entonces no creo que iríamos.

***Institución*:** Unidad Educativa NUEVO MUNDO

***Entrevistado*:** Estefano Ampuero

***Cargo que ocupa*:** Profesor

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Sí. A lugares donde puedan aprender más allá de lo que aprenden en clases.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar**?

Seguridad, calidad de servicio.

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares**?

Realmente no tenemos un horario fijo. Solo hay que planificar para poder llegar antes de la hora de salida.

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares**?

De todo, nos gusta variar, desde deportivas hasta religiosas.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Los padres de familia, referencias de los profesores, recomendaciones del director, etc

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

5 o más

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Si. Se ve interesante para los niños más pequeños, como hasta 10 años.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: las que se puedan hacer divertidas.
    - Ubicación: segura
    - Precio: hasta unos $15
    - Actividades: variadas.
    - Horarios: indiferente.
    - Infraestructura: tiene que llamar mucho la atención, ser segura para niños, lugar cerrado.
    - Ambiente: limpio, seguro, diferente, impresionante, cercano a la naturaleza.
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento**?

Depende de la actividad, puede ser de hasta 10 minutos para que haya variedad durante el tiempo que nos encontremos en el lugar.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

No hay preferencia alguna.

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Sí, si a los niños les gusta, definitivamente es una razón para ir y volver con grupos diferentes.

***Institución*:** Unidad Educativa ECOMUNDO

***Entrevistado*:** Adriano Solórzano

***Cargo que ocupa*:** Profesora

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Si realizamos paseos pero una o dos veces al año, los paseos son educativos por lo tanto llevamos a los estudiantes al parque histórico.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar**?

Que el lugar a donde vamos a llevar a los estudiantes sea un lugar educativo y económico

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

Los días viernes a partir de las 10 que se acaba el recreo

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Visitar zoológicos o el parque histórico, donde al final se pueda realizar un proyecto sobre el paseo que se realizó.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

La información se obtiene a través de los padres o de los mismos lugares que llaman a la institución a ofrecer sus servicios.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

1 o 2.

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué**?

Por supuesto, porque los estudiantes aprenderían algo nuevo al mismo tiempo que se están divirtiendo.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: Doctores, maestros.
    - Ubicación: norte
    - Precio: 5
    - Actividades: que puedan interactuar con los adultos q trabajan ahí, que al final realicen preguntas de acuerdo a actividades que han realizado
    - Horarios: de 8 am a 6pm
    - Infraestructura: cómoda, amplia
    - Ambiente: agradable, fresco, donde puedas encontrar bares para poder adquirir frutas o comida.
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento**?

Depende de la actividad que realzan.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar**?

Desde las 10 de la mañana

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Que no esté ubicado fuera de Guayaquil, y que sea entretenido

***Institución*:** Unidad Educativa JAVIER

***Entrevistado*:** Andrea Sotomayor

***Cargo que ocupa*:** Profesora

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Sí. Hacemos paseos a obras de teatro, ferias de ciencia escolares, museos y lugares de este tipo.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

Que aporten al aprendizaje es lo más importante.

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

A veces dependemos de los horarios de los lugares o las actividades a las que vayamos, pero si pudiera elegir, diría que en la mañana es mejor.

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Actividades en las que los alumnos puedan experimentar o reforzar lo aprendido en las aulas.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Tenemos contactos en ciertos lugares como los teatros y otras escuelas. Si hay buenas ideas, las conversamos y así decidimos

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año**?

No tengo un número exacto, pero sí más de 2

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Si, depende de las actividades que tengan.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: las más comunes
    - Ubicación: indiferente. Mientras sea seguro.
    - Precio: $10 máximo por alumno
    - Actividades: Los alumnos se distraen mucho, así que deben ser actividades guiadas.
    - Infraestructura: cerrada y donde se pueda tener un control de salida y entrada de personas.
    - Ambiente: agradable visualmente, diferente.
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

Lo que deban durar para que la experiencia sea divertida, recordada y valga la pena.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

Talvez en la mañana.

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Que sean actividades diferentes y que apoyen al conocimiento de una manera divertida. Sobre todo es importante que se creen experiencias que los alumnos recuerden.

***Institución*:** Unidad Educativa LA MODERNA

***Entrevistado*:** Johnn Meléndez

***Cargo que ocupa*:** Profesor

SECCIÓN 1

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Sí se hacen paseos escolares.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

Muchos, pero el principal es el aprendizaje que los alumnos puedan obtener

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

A partir de las 9 es una buena hora

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Culturales y académicos la mayoría de la veces.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Los mismos lugares nos traen información o lo vemos en internet

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

No hay un número fijo. Pueden ser más de 3

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Sí. Para los más pequeños. Lo veo como una actividad para niños de hasta 10 años. Puede ser una forma de aprender y tener experiencias interesantes.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: variadas y divertidas
    - Ubicación: Fácil de encontrar y visualizar
    - Precio: $5
    - Actividades: grupales, teóricas y prácticas
    - Infraestructura: innovadora, diferente
    - Ambiente: infantil, colorido, que te invite a quedarte.
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

De 10 a 15 minutos por actividad

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

Mientras sea durante los horarios de clases, máximo hasta las 2

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares**?

Sí. Es una propuesta diferente.

***Institución*:** Unidad Educativa MONTESSORI

***Entrevistado*:** Andrea Borbor

***Cargo que ocupa*:** Profesora

SECCIÓN 1

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Sí. Casi siempre son visitas culturales

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

Que sean lugares seguros y en el que los niños puedan pasar un momento divertido y aprendan.

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

Lo más temprano posible porque nos gusta aprovechar el tiempo en el lugar al que vamos.

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Paseos culturales, donde puedan conocer y aprender lo que se ve en clases, como por ejemplo, las culturas.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Por referencias o recomendaciones. Las mamás siempre están recomendándonos actividades diferentes y nos gusta tener en cuenta la opinión de ellas.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

3 puede ser.

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Se nota que es un lugar para los niños más pequeños. Creo que les gustaría mucho a los de pre-escolar. Sería interesante saber las actividades que habría.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: doctor, bombero, policía
    - Ubicación: no tengo preferencia. Solo que la zona sea segura
    - Precio: no más de $15
    - Actividades: divertidas y variadas
    - Horarios: que este abierto desde temprano.
    - Infraestructura: colorida y divertida. Así estimula los sentidos
    - Ambiente: con música, divertido.
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

Realmente depende. Puede haber unas actividades cortas y otras largas.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

Temprano muy en la mañana.

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Yo creo que sí porque aunque si hay lugares que tienen juegos con profesiones, este sería solo de eso y como es especializado creería que va a tener mejores materiales, o estructuras.

***Institución*:** Unidad Educativa DUPLOS

***Entrevistado*:** Noemi Ledergerber

***Cargo que ocupa*:** Profesora

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Sí hacemos paseos. Como nuestros niños son chiquitos vamos a lugares donde haya mucho espacio y podamos mantenerlos seguros. Por ejemplo lugares cerrados como el parque histórico.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

Que vayan de acuerdo con nuestros valores: creatividad, solidaridad, cuidado de la naturaleza y medio ambiente, y demás.

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

Los niños llegan a las 7 y media, así que a las 8 y media podemos salir.

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Culturales y donde aprendan cosas buenas como zoológico, jardín botánico, ferias de ciencias de colegios y así.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Muchas veces investigamos en internet o hacemos reuniones para poder ver a donde podemos salir con los niños.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

Hasta 4 paseos

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Sí. Se ve como una pequeña ciudad. Además el concepto de las profesiones funciona muy bien como actividad educativa.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: las que sean más fáciles para experimentar o tangibilizar y que sea divertido.
    - Ubicación: fácil de llegar, lugar seguro para niños
    - Precio: creo que 8 dólares por niño estaría bien
    - Actividades: que se puedan hacer de manera sencilla y divertida, por ejemplo con disfraces.
    - Infraestructura: lo más parecido a el dibujo, como una ciudad pequeña y que se acerque mucho a la realidad.
    - Ambiente: limpio, a prueba de golpes, cerrado para la seguridad de los niños

9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

Los niños se pueden aburrir muy rápido, así que yo diría que no más de 10 minutos por actividad.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

Desde muy temprano

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Si lo hacen diferente de los otros lugares, creo que sería una buena opción, con actividades lúdicas llamativas y divertidas.

***Institución*:** Unidad Educativa JARDINERITOS

***Entrevistado*:** Analia Martínez

***Cargo que ocupa*:** Profesora

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

No hacemos paseos escolares

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

Serían seguridad y actividades disponibles

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

Talvez los haríamos temprano en la mañana

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

No hacemos

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Yo cuando he visto, es en internet y me entero por otras profesoras.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

Ninguno

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Sí. Se ve divertido

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: Sencillas para los chiquitos.
    - Ubicación: Samborondón
    - Precio: Máximo $10
    - Actividades: Variadas y sencillas
    - Infraestructura: Segura, a prueba de golpes.
    - Ambiente: Limpio, agradable para alumnos pequeños.

9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimient**o?

Máximo 15 minutos por cada actividad que realicen los niños.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

En la mañana.

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Que tenga algo muy diferente del resto de los lugares que hacen actividades para niños.

***Institución*:** Liceo Panamericano

***Entrevistado*:** Nelson Bodero

***Cargo que ocupa*:** Profesor

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Sí realizamos paseos escolares. Vamos a lugares como el parque histórico.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

El precio, la cantidad de niños que van, la seguridad del lugar al que vamos, los programas o actividades disponibles.

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

En las mañanas

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Puramente educativas.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Casi siempre son paseos tradicionales como museos, o lugares característicos de la ciudad.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

2 o 3

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Si es que tienen actividades interesantes, sí lo pensaría. Ya de por sí, se ve atractivo.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: debería abarcar la mayor cantidad de profesiones para poder proveer de una experiencia completa.
    - Ubicación: cerrada, fácil acceso.
    - Precio: no más de $10
    - Actividades: deben ser guiadas, interesantes, tener contenido útil y captar la atención de los alumnos.
    - Infraestructura: colorida. Se deberían poder reconocer cada área a simple vista o poder tener una idea de todas las actividades disponibles. Usar tecnología para hacer muy interactivas las actividades no estaría de más, por ejemplo el uso de sonidos, material audiovisual, entre otros.
    - Ambiente: emocionante
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

Depende la actividad. Pero 15 minutos estaría bien. Depende de cuánto tiempo tome el recorrido total para visitar todas las profesiones.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar**?

En la mañana.

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Que sea diferente, innovador. Sobre todo con el uso de tecnología.

***Institución*:** Unidad Educativa SOLER

***Entrevistado*:** Cinthia López

***Cargo que ocupa*:** Profesora

SECCIÓN 1

---

1. **¿Realizan paseos escolares? Si es que sí los realizan, ¿A dónde suelen llevar a los niños?**

Sí realizamos paseos escolares. La mayoría de las veces los llevamos a lugares donde puedan aprender algo nuevo que tenga que ver con la materia que estamos viendo en ese momento.

2. **¿Qué factores son los que, ustedes como institución, tienen en cuenta al momento de elegir un lugar para a un paseo escolar?**

Más que nada que sea un lugar que provea una experiencia educativa.

3. **¿Cuáles son los horarios en los que normalmente hacen paseos escolares?**

Desde las 9 o 10 de la mañana

4. **¿Qué tipo de actividades son las que se realizan en los paseos escolares?**

Visitas a museos, obras de teatro, y ese tipo de lugares.

5. **¿Cómo obtienen información de los paseos escolares que existen en la ciudad de Guayaquil?**

Casi siempre se conversan las opciones entre las profesoras y ahí decidimos los lugares que pueden ser buenos para visitar. Además si hay algún evento en particular, también se lo discute, por ejemplo, competencias, y eventos así.

6. **¿Cuántos paseos escolares hacen en el año?**

2 a 3

SECCIÓN 2

Si se llegara a implementar un Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

La estructura de este Centro de Entretenimiento se muestra en la imagen siguiente:

7. **Luego de tener una idea más clara de lo que sería este lugar, ¿Estaría interesado en hacer un paseo escolar a este centro de entretenimiento? ¿Por qué?**

Si porque me parece que es un lugar en el que se podrán adquirir conocimientos de una manera diferente y divertida.

8. **Complete según su criterio, las características que debería tener el sitio en cuanto a:**
    - Profesiones: las más comunes
    - Ubicación: un lugar conocido y fácil de llegar
    - Precio: $5
    - Actividades: variadas y que usen diferentes mecanismos
    - Infraestructura: segura, colorida, diferente, innovadora. Sería bueno que se vea diferente a los demás lugares que ya hay en Guayaquil
    - Ambiente: divertido y que incentive el aprendizaje
9. **¿Cuánto tiempo cree que deberían durar las actividades que se realicen en este Centro de Entretenimiento?**

No más de 10 minutos en cada tarea que desempeñen dentro del centro.

10. **¿Qué horario cree que sería óptimo para realizar visitas escolares a este lugar?**

Desde las 9 de la mañana

11. **¿Qué cree que podría convertir a este sitio en un lugar atractivo para realizar paseos escolares?**

Que se puedan realizar actividades divertidas y muy diferentes a otros lugares.

ANEXO 10

MODELO DE ENCUESTA

Objetivo de la encuesta: Identificar la factibilidad de la implementación de un centro de entretenimiento Y aprendizaje para niños de 2 a 12 años en la ciudad de Guayaquil.

Cooperación: Su ayuda es de vital importancia para los objetivos de esta investigación realizada por un grupo de estudiantes de la maestría de Administración de Empresas XXXI de ESPAE. Le garantizamos que la información que nos proporcione será usada con estricta confidencialidad y exclusivamente para fines del estudio.

Instrucciones: Por favor escoja la opción más precisa. En lo posible no deje ninguna pregunta sin contestar.

SECCIÓN 1

1. ***Género:***

   Hombre ☐
   Mujer ☐

2. ***Edad:*** _____

3. ***Sector de la ciudad en la que reside:*** _____

4. ***¿Tiene hijos de 2 a 12 años de edad?***

   SI ☐
   NO ☐ *Si la respuesta en NO, abandone esta encuesta*

5. **¿Cuántos hijos tiene entre 2 y 12 años?**

   1 ☐
   2 ☐
   3 ☐
   Más de 3 ☐

6. **¿Cuánto de sus ingresos son destinados a actividades recreativas para sus hijos semanalmente?**

   Menos de $10 ☐
   Entre $11 y 25 ☐
   Entre $26 y $40 ☐
   Más de $40 ☐

7. **De las siguientes actividades recreativas, seleccione dos que realiza con mayor frecuencia en familia.**

Ir al cine	
Playa	
Deportes	
Visitar un centro comercial	
Ir al parque	
Otros, indique cuál?	

8. **¿Considera usted que en la ciudad de Guayaquil existen suficientes lugares de entretenimiento infantil?**

SI	
NO	

SECCIÓN 2

9. **¿Cuál de las siguientes actividades realiza su hijo en el tiempo libre? (Puede ser una o más de una)**

Deportes	
Arte	
Idiomas	
Utilitarios (Computación)	
Manualidades	
Otros	

10. **¿Dentro de las actividades que realiza su hijo, está en jugar a ser un adulto? Si su respuesta es positiva, indique ¿Qué profesión le gusta interpretar más?**

_____

11. **¿Qué profesión en particular le gustaría que su hijo siga en el futuro?**

_____

SECCIÓN 3

Si se llegara a implementar este Centro de entretenimiento cuyo objetivo es divertir a los niños dejando que jueguen a ser adultos a través de la práctica de las distintas profesiones, mediante las cuales se pretende que los menores aprendan el valor del trabajo, dejen fluir su

imaginación, interactúen con otros niños, exploten sus habilidades, entre otras cosas. Por favor conteste las siguientes preguntas:

12. ¿Estaría usted interesado en llevar a su hijo a este centro de entretenimiento?

Si ☐

No ☐

Si la respuesta en NO, abandone esta encuesta

13. Ordene los siguientes factores que consideraría críticos para llevar a sus hijos a este lugar, siendo 1 el más importante y 4 el menos importante.

Alimentación	
Horarios de Atención	
Seguridad	
Costos	
Ubicación Geográfica	
Personal Capacitado	

14. ¿Con qué frecuencia visitaría este centro de entretenimiento

Una vez por semana	
Más de una vez por semana	
Una vez al mes	
Una vez cada tres meses	

15. ¿Qué días estaría dispuesto a llevar a sus hijos al Centro de Entretenimiento?

PERÍODO NORMAL DE CLASES		PERÍODO VACACIONAL	
Lunes		Lunes	
Martes		Martes	
Miércoles		Miércoles	
Jueves		Jueves	
Viernes		Viernes	
Sábado		Sábado	
Domingo		Domingo	

16. ¿A qué hora durante el día preferiría llevar a sus hijos al Centro de Entretenimiento?

Entre 10 am - 12 pm	
Entre 12 pm - 2 pm	
Entre 2 pm - 4pm	
Entre 4 pm - 6 pm	
Entre 6 pm - 8 pm	

17. ¿Cuánto tiempo permanecería en el Centro de Entretenimiento?

Menos de una hora	
Entre una y dos horas	
Entre dos y tres horas	
Más de tres horas	

14 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

[1,2] Importancia y Beneficios de la Lúdica. (Sábado, 15 de diciembre del 2012 – En línea). Disponible en internet: *http://lainfancia-juegoyludica.blogspot.com/2012/12/importancia-y-beneficios-de-la-ludica.html*.

[3] Cinco beneficios del juego en los niños. (Miércoles, 25 de enero del 2012 – En línea). Disponible en internet: *http://www.estampas.com/cuerpo-y-mente/120125/cinco-beneficios-del-juego-en-los-ninos*.

[4] Piaget y el valor del juego en su Teoría Estructuralista. (En línea). Disponible en Internet*: http://biblioteca.ucm.es/revcul/e-learning-innova/6/art431.php#.VsTiivnhDIU.*

[5] Lúdica como estrategia didáctica. (En línea). Disponible en internet*: http://genesis.uag.mx/escholarum/vol11/ludica.html*

[6] Adicción a la tecnología, Revisado en Febrero del 2015, *http://fundacionbelen.org/hijos/adiccion-tecnologia/*

[7] Abuso de tecnología afecta al cerebro (2015), Revisado en Octubre del 2016, Disponible en Internet: *www.elcomercio.com/tendencias/abuso-teconología-efectos-cerebro-usoexcesivo.html*.

[8] *Juegos para que los niños aprendan las profesiones (2014), Revisado en Noviembre del 2015, http://www.guiainfantil.com/articulos/ocio/juegos/juegos-para-que-los-ninos-aprendan-las-profesiones/*

[9] Al menos seis de cada 100 niños en el Ecuador tienen sobrepeso (2013), Revisado en Noviembre del 2015, *http://www.andes.info.ec/es/no-pierda-sociedad/menos-seis-cada-100-ni%C3%B1os-ni%C3%B1as-ecuador-tienen-sobrepeso.html*

[10] El juego como generador de aprendizaje en preescolar, Revisado en Noviembre del 2015, *http://www.umariana.edu.co/RevistaCriterios/index.php/revista-criterios-vol20no1/174-el-juego-como-generador-de-aprendizaje-en-preescolar*

[11] Las actividades recreativas en la ciudad de Guayaquil: "Análisis Histórico, Tendencias & Propuestas (2003), Revisado en Septiembre del 2016, *https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1507/1/2996.pdf*

[12] La diversión y el aprendizaje dan vida a su emprendimiento, (2014), Revisado en octubre del 2015, *http://www.revistalideres.ec/lideres/diversion-aprendizaje-dan-vida-emprendimiento.html*

[13] Servicio de Rentas Internas (2016) Clasificador Internacional Industrial Único. Servicio de Rentas Internas. Recuperado de *http://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/f6fce8f9-0a4f-4665-b8fb-44727d30f9a0/CIIU.xls*

[14] El Comercio (2015): Ecuador presentó cronograma para desmantelar las salvaguardias desde enero. Recuperado de *http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-cronograma-salvaguardias-pagos-balanza.html*

[15] Corporación Finaciera Nacional (2015). CFN mejoró su calificación y generó más de 9.400 plazas de trabajo con sus créditos. Recuperado de *http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=2475:-cfn-mejoro-su-calificacion-y-genero-mas-de-9400-plazas-de-trabajo-con-sus-creditos&catid=369:diciembre-2015&Itemid=883*

[16] Radio Huancavilca (2015) El 15,7%, de los $ 3.200 millones de compras con tarjetas de crédito en 6 meses, se hizo en supermercados.

[17] EKOS Negocios (2016) Perspectivas económicas 2016. Recuperado de *http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=6978*

[18] Diario El Telégrafo (2016), El PIB ecuatoriano registró una reducción de 1,9%, en el primer trimestre del 2016. Recuperado de *http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-pib-ecuatoriano-registro-una-reduccion-de-1-9-en-el-primer-trimestre-de-2016*

[19] El Universo "Ecuador registra aumento del desempleo al cierre de 2015, con 4,77%" Recuperado de *http://www.eluniverso.com/noticias/2016/01/18/nota/5354161/ecuador-registra-aumento-desempleo-cierre-2015-477*

[20] INEC (2013) Postdata: la realidad tras las cifras. INEC. Recuperado de *http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Revistas/revista_postdata_n3_inec.pdf*

[21] INEC (2010) El Censo informa: Educación. INEC Instituto nacional de Estadísticas y Censos. Recuperado de *http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Presentaciones/capitulo_educacion_censo_poblacion_vivienda.pdf*

[22] El Comercio (2015) ¿Cómo navegan los ecuatorianos en el mundo digital? Recuperado de *http://www.elcomercio.com/tendencias/estudio-internet-ecuatorianos-dispositivos.html*

[23] INEC (2014). Compendio Estadístico 2014. INEC Instituto nacional de Estadísticas y Censos. Recuperado de *http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Compendio/Compendio-2014/COMPENDIO_ESTADISTICO_2014.pdf*

[24] INEC (2012) Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos y Rurales. INEC Instituto nacional de Estadísticas y Censos. Recuperado de *http://www.inec.gob.ec/Enighur_/TABULADOS%20ENIGHUR%202011-2012.xlsx?TB_iframe=true&height=600&width=1000*

[25] Raosoft, Inc (2014) Calculadora del tamaño de la muestra. Raosoft, Inc. Recuperado de *http://www.mey.cl/html/samplesize.html*

[26] Monje, C. (2011). Guía didáctica "Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa". Universidad Surcolombiana. Recuperado de *https://carmonje.wikispaces.com/file/view/Monje+Carlos+Arturo+-+Gu%C3%ADa+did%C3%A1ctica+Metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n.pdf*

[27] Ministerio de Educación (2013) Listado de establecimientos educativos por circuito y distrito de la zona 8. Ministerio de Educación. Recuperado de *http://educacion.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=3968*

[28] INEC. (2010) Resultados del Censo 2010 de población y vivienda del Ecuador: Fasículo Provincial Guayas. INEC Instituto nacional de Estadísticas y Censos. Recuperado de *www.ecuadorencifras.gob.ec/wp.../Resultados-provinciales/guayas.pdf*

[29] Diccionario de Marketing Directo e Interactivo: Tasa de Retención. Recuperado de *www.marketingdirecto.com/diccionario-marketing-publicidad-comunicacion-nuevas-tecnologias/tasaderetencion*

[30] Métricas del Marketing (2007): Métricas de Mercado y de Cliente, Adquisición de Clientes. Recuperado de *https://ching691.files.wordpress.com/2013/09/metricas-del-marketing.pdf*

[31] EL PIB ecuatoriano registró una reducción de -1,9% en el primer trimestre de 2016 (2016). Recuperado de *http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-pib-ecuatoriano-registro-una-reduccion-de-1-9-en-el-primer-trimestre-de-2016*

[32] Pasos para crear una empresa en Ecuador. Cuida tu Futuro. Recuperado de *https:/cuidatufuturo.com/pasos-para-crear-una-empresa-en-ecuador-2/*

[33] Sin miedos (2015) Requisitos para sacar el RUC (2015). Recuperado de: *http://sinmiedosec.com/requisitos-para-sacar-el-ruc-en-ecuador/ - RUC*

[34] Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil. Requisitos mínimos para establecimiento en general. Recuperado de *http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/index.php/servicios/permisos/309-requisitos-minimos-para-establecimientos-en-general#R1*

[35] Competencias *y Multas de la Alcaldía de Guayaquil (2010). Cómo sacar el permiso de Bomberos. Recuperado de http://xavieralmazan3a3.blogspot.com/2010/08/como-sacar-el-permiso-del-cuerpo-de.html - PERMISO DE BOMBEROS*

[36] Municipalidad de Guayaquil. Registro de Patentes. Recuperado de *http://alcaldiadeguayaquil.blogspot.com/p/guia-de-tramites.html - REGISTRO DE PATENTES*

[37] Competencias y Multas de la Alcaldía de Guayaquil (2010). Certificado del Uso de Suelo. Recuperado de *http://xavieralmazan3a3.blogspot.com/2010/08/cerificado-del-uso-de-suelo.html - PERMISO DE USO DE SUELO*

[38] Alcaldía de Guayaquil. Tasa de Habilitación y Control. Recuperado de *http://www.guayaquil.gob.ec/content/requisitos-para-obtener-la-tasa-de-habilitaci%C3%B3n – TASA DE HABILITACION Y CONTROL*

[39] Permiso de Funcionamiento. *Recuperado de http://gobernacionloja.gob.ec/permisos-de-funcionamiento/ - PERMISO DE FUNCIONAMIENTO 1*

[40] Control Sanitario. Permiso de Funcionamiento. Recuperado de *http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/02/IE-D.2.2-PF-01-A3-G-Requisitos-permiso-de-funcionamiento-V4-21.pdf - PERMISO DE FUNCIONAMIENTO 2*

[41] INEC (2010): El Censo informa: Educación. Recuperado de *http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Presentaciones/capitulo_educacion_censo_poblacion_vivienda.pdf*

[43] Beta, Unlevered beta and other risk measures (2016). Recuperado de *http://www.damodaran.com*

[44] Rentabilidad – Bono de EE.UU. a 5 años (2016). *Recuperado de http://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-5-year-bond-yield*

[45] Riesgo país (2016). Recuperado de *https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais*