



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2019 – MARZO 2020

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

Ingeniería Comercial

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

**Implementación de un Local de Entretenimiento Familiar “Bolos Lazer” en la
Ciudad de Babahoyo de la Provincia de Los Ríos**

EGRESADO:

Washington Xavier Yopez Rizo

TUTOR:

Ec. ESCOBAR MAYORGA DIANA CAROLINA

AÑO 2020

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Capítulo I. Idea de negocio | 7 |
| Descripción de la idea de negocio | 7 |
| Fundamentación teórica de la idea de negocio | 8 |
| Juego de Bolos | 8 |
| Laser Tag | 11 |
| Estudio de Mercado | 13 |
| Levantamiento de información | 15 |
| Informe Ejecutivo | 28 |
| Análisis de la competencia | 29 |
| Capítulo II. Diseño organizacional del emprendimiento | 30 |
| Descripción del emprendimiento | 30 |
| Giro del Emprendimiento | 30 |
| Razón Social | 30 |
| Isologotipo | 30 |
| Eslogan | 31 |
| Fundamentación Gerencial del emprendimiento | 31 |
| Misión del emprendimiento | 32 |
| Visión del emprendimiento | 32 |
| Política de calidad | 33 |
| Valores del emprendimiento | 33 |
| Objetivos empresariales | 33 |
| Análisis FODA | 34 |
| Estructura organizacional y funcional | 35 |
| Capítulo III. Modelo de negocio | 37 |
| Segmento del mercado | 38 |
| Productos y servicios como propuesta de valor | 38 |
| Canales de comercialización | 42 |
| Relación con los clientes | 42 |
| Fuentes de ingreso | 42 |
| Activos para el funcionamiento del negocio | 43 |

| | |
|---|----|
| Red de Socios | 44 |
| Estructura de Costos | 45 |
| Capitulo IV | 46 |
| Factibilidad Técnica | 46 |
| Macrolocalización del Emprendimiento | 46 |
| Microlocalización | 47 |
| Instalaciones del Negocio | 47 |
| Factibilidad Financiera | 48 |
| Remuneraciones | 49 |
| Beneficios Sociales | 49 |
| Depreciaciones | 50 |
| Amortización | 51 |
| Proyección de Ventas | 52 |
| Gastos Administrativos | 56 |
| Amortización de Gastos e Inversión | 56 |
| Flujo de Caja | 57 |
| VAN-TIR | 58 |
| Periodo de Recuperación | 59 |
| Relación Costo-Beneficio | 59 |
| Factibilidad Operativa | 61 |
| Factibilidad Ambiental | 62 |
| Factibilidad Social | 63 |
| Conclusiones y Recomendaciones | 64 |
| Referencias Bibliográficas | 65 |

Índice de tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 ¿En qué rango de edad se encuentra? | 15 |
| Tabla 2 ¿Considera que en la ciudad de Babahoyo hacen falta más lugares de recreación? | 16 |
| Tabla 3 ¿Cuántos lugares de entretenimiento familiar conoce en la ciudad? | 17 |
| Tabla 4 ¿Cree usted que la familia debería de distraerse en conjunto?..... | 18 |
| Tabla 5 ¿Cuán a menudo sale a distraerse a centros de entretenimientos ya sea con su familia o amigos? | 19 |
| Tabla 6 ¿Ha oído hablar sobre el juego de bolos? | 20 |
| Tabla 7 ¿Le gustaría jugar bolos con sus amigos o familiares? | 21 |
| Tabla 8 ¿Conoce de algún lugar en la ciudad de Babahoyo en donde se pueda jugar bolos en familia o en grupo de amigos? | 22 |
| Tabla 9 ¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar en el cual pueda jugar bolos?..... | 23 |
| Tabla 10 ¿Ha oído hablar del juego de entretenimiento familiar Laser Tag? | 24 |
| Tabla 11 ¿Le gustaría conocer que es Laser Tag? | 25 |
| Tabla 12 ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en su entretenimiento o en el de su familia? | 26 |
| Tabla 13 ¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar en el cual las familias, jóvenes y personas en general se puedan distraer en conjunto?..... | 27 |
| Tabla 14 Activos para el funcionamiento del negocio | 43 |
| Tabla 15 Institución Financiera que facilita el crédito | 44 |
| Tabla 16 Costos Fijos | 45 |
| Tabla 17 Costos Variables | 45 |
| Tabla 18 Inversión Inicial del Proyecto..... | 48 |
| Tabla 19 Remuneraciones..... | 49 |
| Tabla 20 Beneficios Sociales | 49 |
| Tabla 21 Depreciaciones | 50 |
| Tabla 22 Amortización del crédito..... | 51 |
| Tabla 23 Ventas de Semanales Bolos | 53 |
| Tabla 24 Ventas Semanales Lazer Tag..... | 53 |
| Tabla 25 Ingresos por Alquiler para Eventos | 54 |
| Tabla 26 Ingresos por Ventas de Membresías | 54 |

| | |
|--|-----------|
| Tabla 27 Ingresos semanales | 55 |
| Tabla 28 Ingresos Mensuales..... | 55 |
| Tabla 29 Ingresos Totales Anuales..... | 55 |
| Tabla 30 Gastos Administrativos | 56 |
| Tabla 31 Amortización de Gastos e Inversión | 56 |
| Tabla 32 Flujo de Caja..... | 57 |
| Tabla 33 VAN-TIR..... | 58 |
| Tabla 34 Periodo de Recuperación | 59 |

Introducción

Actualmente en Ecuador el desarrollo de emprendimientos ha crecido de manera exponencial en relación a años anteriores; según (Carriel, 2017) "El emprendimiento en Ecuador tiene 2 grupos bien definidos, los hombres y las mujeres. En el estudio realizado se enfatizó la participación de la mujer ecuatoriana y los factores que promovieron a las mujeres del estudio a emprender. La mujer ecuatoriana posee el 45.43% vs. el 54.57% de los hombres que emprenden por oportunidad, mientras que por necesidad los hombres representan el 47.52% vs. el 52.44% de las mujeres. "

Por otro lado, la Prov. De los Ríos es una de las provincias con mayor índice de emprendimiento, la mayoría de veces las personas se ven obligadas a emprender negocios nuevos debido a la falta de oportunidades laborales, y a su vez estos se vuelven la principal fuente de ingreso de estas familias; para (Mendoza, Boza, & Tachong, 2018) "El emprendimiento es una de las vías en que más se refleja el desarrollo del trabajo, y a su vez la producción y las ganancias. La ciudad de Babahoyo es considerada como la segunda ciudad económica de la provincia de Los Ríos, debido a un crecimiento empresarial motivado por las favorables condiciones climáticas que la convierten en una región agrícola importante, productora principalmente de cacao, arroz, maíz duro amarillo, entre otros productos básicos"

Existen diversos tipos de emprendimientos, en este caso el proyecto está dirigido a niños, jóvenes y adultos de entre 15 y 55 años, y su actividad es el prestar servicios de entretenimiento, este negocio es el primero en integrar dos actividades completamente diferentes en esta ciudad y por tal razón ha tenido mucha acogida por parte de las personas a las cuales les interesa divertirse de una manera distinta, dejando a un lado el teléfono móvil y a su vez las redes sociales.

Capítulo I. Idea de negocio

Descripción de la idea de negocio

Bolos Lazer es un emprendimiento que está enfocado en la venta de servicios de entretenimiento más específicamente a zonas de diversión, el cual consiste en dos servicios, el primero de ellos es una locación en el que las personas puedan ir a jugar bolos con sus amigos y a su vez consumir algún tipo de bebidas y piqueos en un ambiente acogedor, cada grupo de personas tendrán su rampa de bolos individual, las mismas que contarán con televisión, tanto para ver deportes como para observar los puntajes de cada lanzador, mesas, sillas y demás comodidades.

La segunda es una locación totalmente apartada de la ya antes mencionada, Laser Tag, este juego consiste en formar 2 equipos de un máximo de 5 personas las cuales estarán equipadas con chalecos con sensores laser y con pistolas que arrojan laser, el objetivo es tratar de hacer más bajas que el otro equipo, al momento de que un jugador reciba más de 4 impactos por láser queda descalificado y así sucesivamente hasta que solo un equipo gane, este juego está ambientado en una temática futurista, con muchas luces de neón, rodeados de zonas en la cuales esconderse y a su vez ganar más puntos, todas estas locaciones contarán con aires acondicionados, zonas de bebida y comida, lockers en donde las personas pueden dejar sus pertenencias, sillas, mesas y tv en las cuales se podrá ver a las personas que están compitiendo.

Debido a que en la ciudad de Babahoyo no existe un local en el cual se pueda realizar múltiples actividades al mismo tiempo, ya sea comer, beber, o en este caso jugar bolos, o practicar Laser Tag por tal motivo este emprendimiento trata de satisfacer la necesidad de las personas que desean recibir varios servicios, el emprendimiento funcionará de martes a domingo de 13h00 p.m. a 10h00 pm a ya sea en familia o con amigos en un ambiente muy acogedor y sobre todo con una decoración futurista lo cual

permite que sea muy atractivo hacia los niños y demás personas interesadas en pasar un momento muy entretenido.

Fundamentación teórica de la idea de negocio

En la actualidad la gran mayoría de jóvenes que están estudiando, pasan muchas horas frente a aparatos electrónicos como el celular, tablets, y demás esto ha provocado que en un sin número de ocasiones pierdan la motivación a realizar alguna actividad recreativa, ya sea por sí solos o de manera grupal. Este emprendimiento se basa en una forma de entretenimiento distinta la cual permite la interacción entre 2 o más personas; según (Cervera, 2016) “El entretenimiento es un factor importante en la vida de todos los seres humanos, sin él viviríamos en un mundo lleno de estrés y problemas, rodeado de personas con mal humor y carácter conflictivo” por tal motivo generar estas nuevas fuentes de entretenimiento es de suma importancia y a su vez las mismas tendrían mucha acogida por parte de los sectores hacia donde está dirigido.

Juego de Bolos

Uno de los entretenimientos que nuestro emprendimiento oferta es el juego de bolos el mismo que consiste en un grupo de hasta 5 personas, las misma que con una bola con 5 orificios en la parte superior, trata de derribar la mayor cantidad de pinos, cada grupo de pinos consta de 10 de los mismos que se encuentra al final de una rampa de 19 metros de largo, cada juego de bolos puede llegar a tener hasta un máximo de 10 partidas en distintas rondas; según (Andrea, 2012) “Los bolos son un deporte relativamente nuevo pero a su vez es muy conocido en muchos países, donde la popularidad ha aumentado en los últimos años con la masiva edificación de lugares, llamados boleras, para la práctica de este juego. Los más grandes profesionales de bolos proceden de Suecia, Inglaterra y Estados Unidos”.

Las reglas que rigen este juego son:

- La partida de boliche consta de diez cuadros.
- El jugador lanza dos bolas en cada uno de los nueve primeros cuadros al menos que marque un strike o chuza, es decir, derribe los 10 bolos.
- Cada cuadro debe completarse por cada jugador siguiendo un orden regular.
- El número de bolos derribados en el primer lanzamiento se marcará en la casilla superior izquierda de cada cuadro, y el número de bolos que caigan en el segundo lanzamiento se marcará en la casilla superior derecha.
- Si ninguno de los bolos que quedan erguidos se derriban en el segundo lanzamiento, se marcará con un (-). Si se hace un strike o chuza en el primer lanzamiento de un cuadro se marca una (X) en la casilla superior izquierda del cuadro en el que se derribaron.
- La puntuación de una chuza es 10 más el número de bolos que se derriben en los próximos dos lanzamientos. Dos chuzas consecutivas es un doble y la puntuación de este es 20 más el número de bolos que se derriben en el primer lanzamiento después del segundo lanzamiento. En el caso que se den tres, la puntuación será de 30.
- El semipleno es cuando en el segundo lanzamiento se derriban los bolos que quedaban erguidos tras el primer lanzamiento y se marca con un (/) en la casilla superior derecha del cuadro. La puntuación de un semipleno es 10 más el número de bolos que se derriben en el siguiente lanzamiento del jugador.
- Si el jugador pisa o atraviesa la línea de falta, se le anota un cero en el marcador, ya sea en el primer o en el segundo lanzamiento que se efectuó. (ZDpublicidad, 2015)

Los campeonatos del mundo se celebraron por primera vez en 1923 y desde 1963 se celebran cada cuatro años. Las mujeres por primera vez participaron en 1963. Suecia, Gran Bretaña y Estados Unidos han dado, con diferencia, la mayoría de campeones masculinos entre las mujeres, e las mejores provienen de Estados Unidos, Alemania, Portugal, Italia y Suecia. El campeonato femenino de más prestigio que organiza la WIBC (Women's International Bowling Congress), que empezó a realizarse en 1916, es el Queens Tournament, que se celebró por primera vez en 1961. La Professional Bowlers Association (PBA) se fundó en 1958; su evento anual, el Tournament of Champions, se celebra en la localidad estadounidense de Akron, en Ohio. (Andrea, 2012).

Bolo Palma

El terreno de juego, llamado bolera o corro, es un rectángulo de dimensiones entre 30 y 34 metros de largo por 8 de ancho, tradicionalmente situada en la plaza del pueblo, junto a la iglesia y no muy lejos de la taberna. Actualmente las boleras que se construyen no siguen esos cánones y han dado paso a pequeños estadios, con gradas metálicas o de hormigón, sin árboles de sombra y en algunas ocasiones cubiertas para poder jugar en condiciones climatológicas adversas. Se divide en tres zonas: tiro, bolos/caja y birla. Los tiros, desde los 6 a los 20 metros, están señalados por unas estacas metálicas ancladas sobre una placa de hormigón. (BOLOS, 2016)

Las bolas son esféricas, de menos de 18 centímetros de diámetro, de madera de encina, y su peso oscila entre los 1.500 y 2.300 gramos, esto se realiza dependiendo de la capacidad física del jugador y de la distancia de tiro. Un jugador tiene diferentes juegos de bolas para tirar de las distintas distancias. Para conseguir que las tres bolas tengan el mismo peso y volumen se lastran en su interior con plomo fundido. Cada jugada consta de dos partes: tirar y birlar (Alonso, 2010).

Pasabolo Tablón

El objetivo del juego es golpear con la bola los tres bolos colocados sobre un tablón para que la fuerza del impacto los lance lo más lejos posible sobre un campo de hierba, pudiendo alcanzar los 40-45 metros. El jugador toma una pequeña velocidad y con gran fuerza deja la bola sobre el tablón por el que se desliza y envía los bolos a la mayor distancia posible. La puntuación vendrá determinada por la distancia alcanzada por los tres bolos valiéndose de unas líneas o rayas, separadas 5 metros, que tienen un valor entre 10 y 70 puntos. Los bolos que no alcancen la primera raya tendrán valor de un punto. (Alonso, 2010)

El emprendimiento está dividido por diferentes zonas lo cual permite el ingreso de muchas más personas las cuales se pueden distribuir en distintas áreas del negocio, esto permite que haya mucha más comodidad en la estancia en nuestras instalaciones debido a que se pueden sentar en las distintas mesas ya sean grupales o en parejas siendo esto de gran ayuda al momento de esperar hasta que le toque el turno de jugar en una de las zonas de entretenimiento.

Laser Tag

La segunda zona cuenta con un juego llamado Laser Tag, este es el único lugar en la ciudad de Babahoyo que cuenta con este entretenimiento lo cual significa que para los habitantes de esta ciudad es un juego innovador y a su vez, es muy futurista debido a que el ambiente donde se realiza tiene un ambiente lleno de luces, colores neón y zonas que se asemejan a juegos futuristas, resulta indicado para desarrollar las habilidades sociales de los jugadores porque permite la obtención de relaciones interpersonales , debido a que en la mayoría de los caso los equipos están conformados por amigos o por

familias, la comunicación, el desarrollo de los sentidos y la cooperación hacía unos objetivos claros que es realizarle más bajas al equipo contrario.

Laser Tag es una manera distinta de diversión debido a que se desarrolla en un ambiente futurista y muy innovador; según (Lasertagasturia, 2017) “El Láser Tag es un juego de competición bélico en donde dos o más equipos se enfrentan para cumplir una meta la cual es provocar más bajas en el equipo contrario. La forma más sencilla de describir el Láser Tag es como un Paintball 2.0 en el que todo está controlado electrónicamente el mismo que no provoca daños en la piel. Cada persona está equipada con un proyector infrarrojo denominado pháser, que aloja toda la electrónica del equipo, y una serie de receptores colocados sobre un chaleco. Su misión es conseguir puntos para su equipo, impactando sobre el chaleco de los rivales o cumpliendo los objetivos de la partida. Todo ello se realiza en un entorno controlado denominado “Arena”, diseñado específicamente para mejorar la experiencia de juego.”

A diferencia del Paintball y Airsoft no es necesaria la protección contra los golpes, por ser la munición un haz de luz infrarroja, el equipo necesario es un pc para las estadísticas del juego, una marcadora especializada Laser Tag y el sensor de derrota con sistema wifi para que el juego sea más real. (System, 2018).

Equipamiento

Para el equipamiento a cada jugador se le proporciona el chaleco de sensores luminosos cada chaleco tiene un nombre el cual también se encontrará en la pistola, es muy importante tener presente este nombre debido a que al final de la partida, los datos que se obtenga en cada juego estarán almacenados con esa id.

Se coloca el chaleco con los sensores laser hacia delante. Se ajusta el mismo con un corchete plástico similar al de las mochilas escolares, y en la parte lateral se ajusta con

cintas de velcro para facilitar la comodidad en el tiempo que dure la partida, de esta manera evitaremos que el chaleco se afloje y se caiga por el juego brusco, para poder utilizar la pistola laser es necesario utilizar las dos manos para evitar la caída de la misma, la pistola al contar con un sensor en la parte delantera detectara si el agarre es el óptimo, de no ser así aparecerá un mensaje que indicara que se sujete con las dos manos.

El láser es completamente inocuo por lo tanto es inofensivo para el ser humano, este laser tiene la potencia de los controles remotos de la tv, a diferencia del paintball que después de una partida deja hematomas en el cuerpo de los jugadores. Todas las partidas estarán controladas por un árbitro que dará las instrucciones antes de empezar cada partida y a su vez brindará apoyo a los jugadores a medida que la partida vaya avanzando

Estudio de Mercado

Para poder realizar un estudio de mercado con fundamentos numéricos y que sean cuantitativos y cualitativos, se aplicó la metodología descriptiva, utilizando a las encuestas como herramientas para la obtención de datos, esta recolección se realizó en el cantón Babahoyo, ya que es la ciudad en la que el emprendimiento estará ubicado; según (INEC, 2019) “Se proyecta que para este 2020 en la Ciudad de Babahoyo sean 175.281 habitantes”, por otro lado agrega que “Las proyecciones son un instrumento indispensable para llevar a cabo la planificación demográfica, económica, social y política del país y permite establecer posibles escenarios y prever acciones”. Las cuales servirán de referencia para calcular la muestra de las personas que serán encuestadas.

La fórmula aplicada es la siguiente:

Donde:

n = Es muestra (?)

PQ = Varianza de la Población (0,25)

E = Margen de error (0,05)

K =Constante de error

N =Población (175.281)

Cálculo de la muestra

$$n = \frac{PQ^x N}{N^{-1} \frac{E^2}{k^2} + PQ}$$

$$n = \frac{0.25 * 175281}{(175281) \frac{(0.05)(0.05)}{(2)(2)} + 0.25}$$

$$n = 399$$

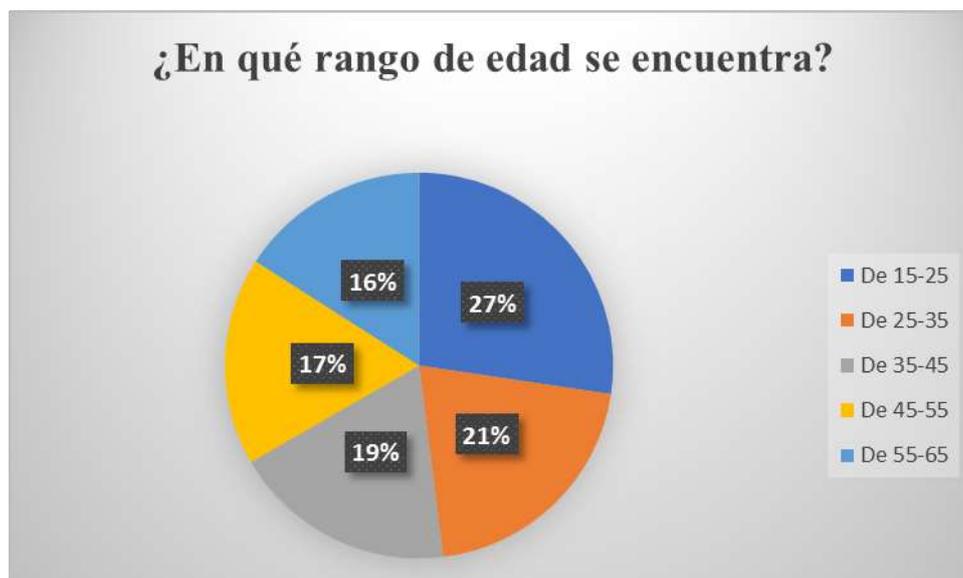
Levantamiento de información

1. ¿En qué rango de edad se encuentra?

Tabla 1 ¿En qué rango de edad se encuentra?

| Detalle | Frecuencia | % |
|----------|------------|-------|
| De 15-25 | 110 | 27.57 |
| De 25-35 | 83 | 20.80 |
| De 35-45 | 75 | 18.80 |
| De 45-55 | 70 | 17.54 |
| De 55-65 | 61 | 15.29 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



El 27 % de los encuestados tiene un rango de edad de 15 a 25 años mientras que el 21% tiene un rango de 25 a 35 años a su vez 19% tiene un rango de edad de 35-45 años.

2. ¿Considera que en la ciudad de Babahoyo hacen falta más lugares de recreación?

Tabla 2 ¿Considera que en la ciudad de Babahoyo hacen falta más lugares de recreación?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-------|
| SI | 355 | 88.97 |
| NO | 44 | 11.03 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



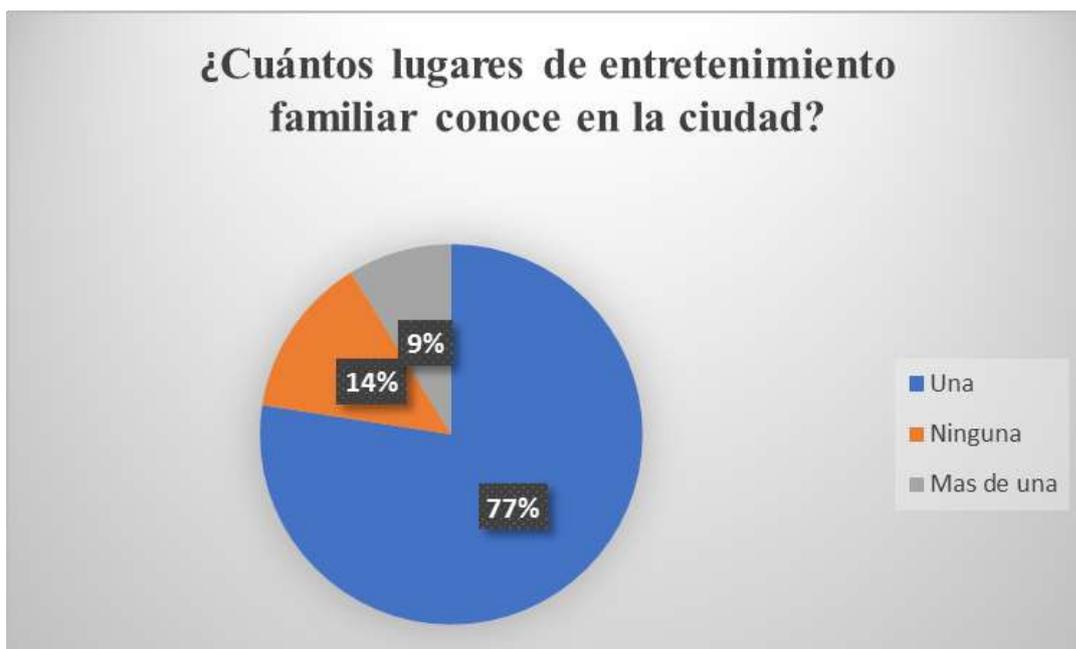
El 89% de los encuestados consideran que a la ciudad de Babahoyo le hace falta más lugares en los cuales se puedan distraer, mientras que el 11% considera que no.

3. ¿Cuántos lugares de entretenimiento familiar conoce en la ciudad?

Tabla 3 ¿Cuántos lugares de entretenimiento familiar conoce en la ciudad?

| Detalle | Frecuencia | % |
|------------|------------|-------|
| Una | 310 | 77.69 |
| Ninguna | 55 | 13.78 |
| Más de una | 34 | 8.52 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



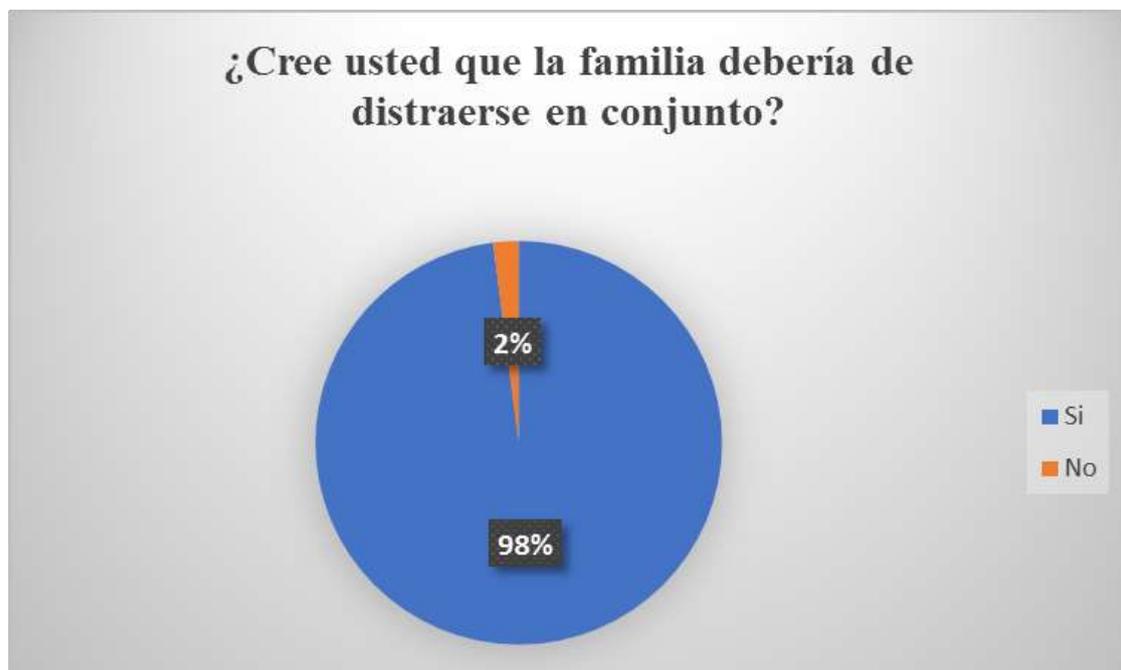
Una vez obtenido los resultados de la pregunta se puede determinar que el 77% de las personas encuestadas no conoce más de un lugar al cual acudir ya se con la familia o amigos por lo que crear una nueva fuente de entretenimiento tendría mucha acogida.

4. ¿Cree usted que la familia debería de distraerse en conjunto?

Tabla 4 ¿Cree usted que la familia debería de distraerse en conjunto?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-------|
| SI | 391 | 97.98 |
| NO | 8 | 2.02 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



El 98% de las personas encuestadas creen que las familias de Babahoyo deberían de divertirse como conjunto mientras que el 2% opina que no.

5. ¿Cuán a menudo sale a distraerse a centros de entretenimientos ya sea con su familia o amigos?

Tabla 5 ¿Cuán a menudo sale a distraerse a centros de entretenimientos ya sea con su familia o amigos?

| Detalle | Frecuencia | % |
|----------------|------------|-------|
| Siempre | 131 | 32.83 |
| Frecuentemente | 100 | 25.06 |
| Casi siempre | 45 | 11.28 |
| Rara vez | 70 | 17.54 |
| Nunca | 53 | 13.28 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



El 33% de los encuestados dice que siempre sale con sus amigos familiares a centros de entretenimiento mientras que el 25% opina que lo hace frecuentemente, el 18% dice rara vez sale con sus afiliados y el 13% nos dice que nunca sale en grupo.

6. ¿Ha oído hablar sobre el juego de bolos?

Tabla 6 ¿Ha oído hablar sobre el juego de bolos?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-------|
| SI | 374 | 93.73 |
| NO | 25 | 6.27 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



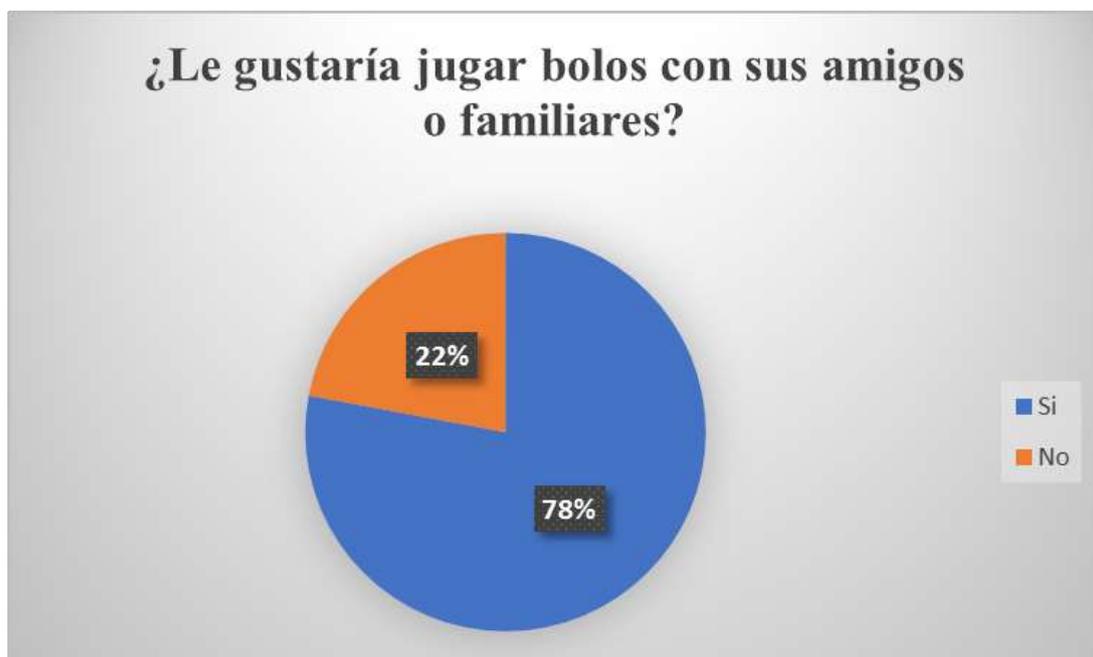
El 94% de los encuestados ha oído hablar sobre el juego de bolos mientras que el 6% no ha oído de este juego, por tal motivo se puede entender que la gente está afianzada con esta idea.

7. ¿Le gustaría jugar bolos con sus amigos o familiares?

Tabla 7 ¿Le gustaría jugar bolos con sus amigos o familiares?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-------|
| SI | 311 | 77.94 |
| NO | 88 | 22.06 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



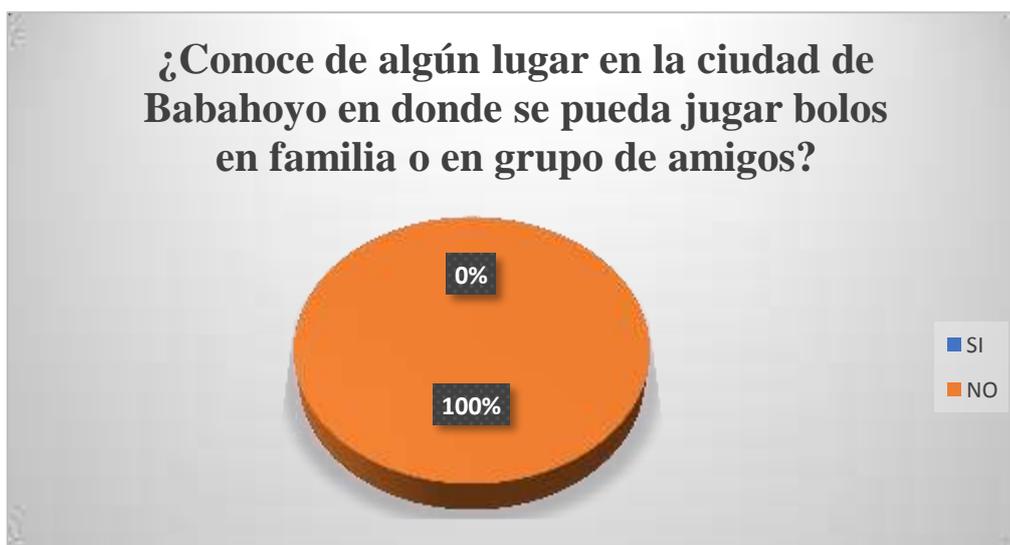
El 78% de las personas encuestadas contestaron que si desearían jugar bolos con sus familiares o amigos siendo este un indicador fundamental debido a que el emprendimiento tendrá mucha acogida.

8. ¿Conoce de algún lugar en la ciudad de Babahoyo en donde se pueda jugar bolos en familia o en grupo de amigos?

Tabla 8 ¿Conoce de algún lugar en la ciudad de Babahoyo en donde se pueda jugar bolos en familia o en grupo de amigos?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-----|
| SI | 0 | 0 |
| NO | 399 | 100 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



Al realizar la obtención de los datos se pudo determinar que el 100% de personas encuestadas no conoce de algún lugar en el que se juegue bolos por tal motivo la

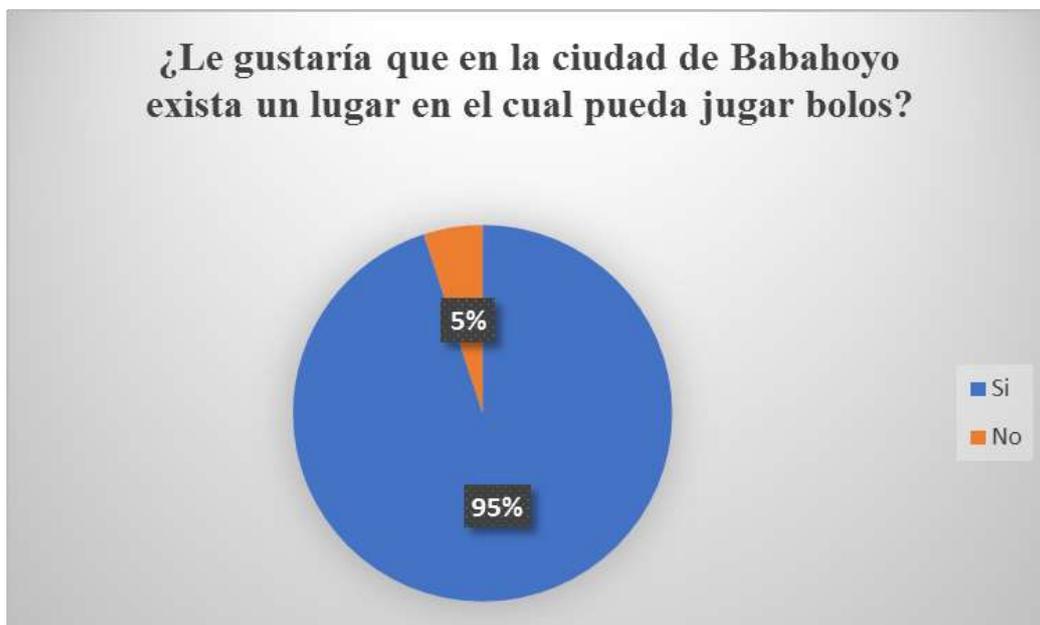
apertura un lugar en donde se pueda practicar este deporte tendría un gran impacto en estas personas.

9. ¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar en el cual pueda jugar bolos?

Tabla 9 ¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar en el cual pueda jugar bolos?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-------|
| SI | 379 | 94.98 |
| NO | 20 | 5.02 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



El 95% de los encuestados opina que si le gustaría que exista un lugar en el cual puedan practicar bolos mientras que el 5% opina que no.

10. ¿Ha oído hablar del juego de entretenimiento Laser Tag?

Tabla 10 ¿Ha oído hablar del juego de entretenimiento familiar Laser Tag?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-------|
| SI | 50 | 12.54 |
| NO | 349 | 87.46 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



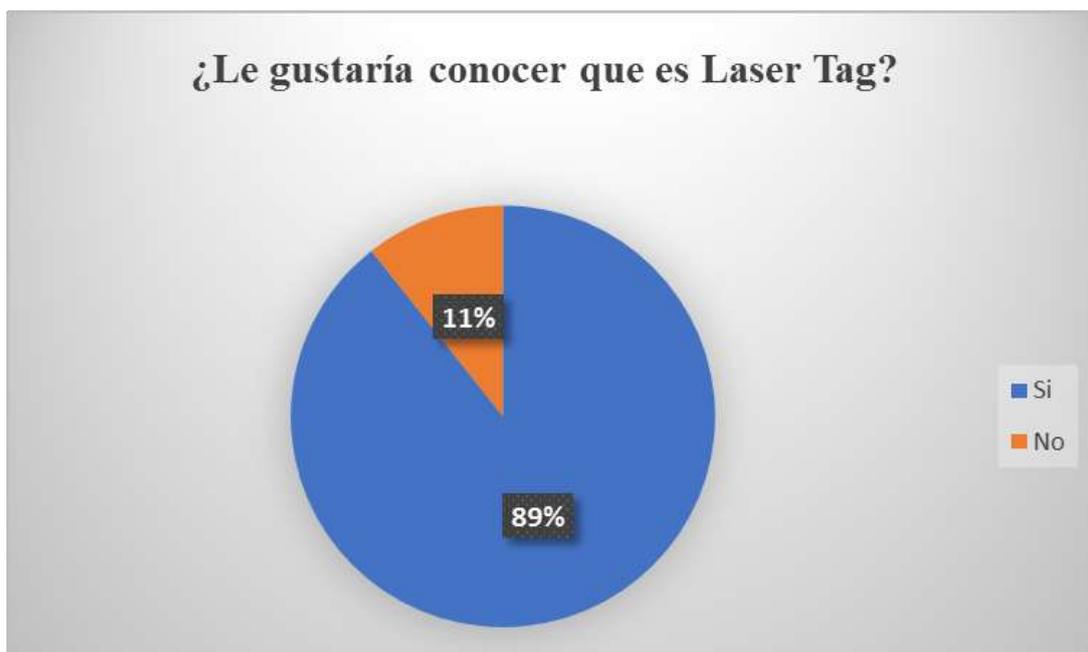
El 87 % de las personas no han oído hablar de Laser Tag mientras que el 13% opina que sí.

11. ¿Le gustaría conocer que es Laser Tag?

Tabla 11 ¿Le gustaría conocer que es Laser Tag?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-------|
| SI | 357 | 88.47 |
| NO | 42 | 10.53 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



Podemos observar que el 89% de las personas que se encuestaron están interesadas en saber que es Laser Tag mientras que el 11% no quisiera conocer de qué se trata.

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en su entretenimiento o en el de su familia?

Tabla 12 ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en su entretenimiento o en el de su familia?

| Detalle (\$) | Frecuencia | % |
|--------------|------------|-------|
| De 5 - 10 | 200 | 50.13 |
| De 10-20 | 110 | 27.57 |
| De 20 o mas | 89 | 22.30 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia)



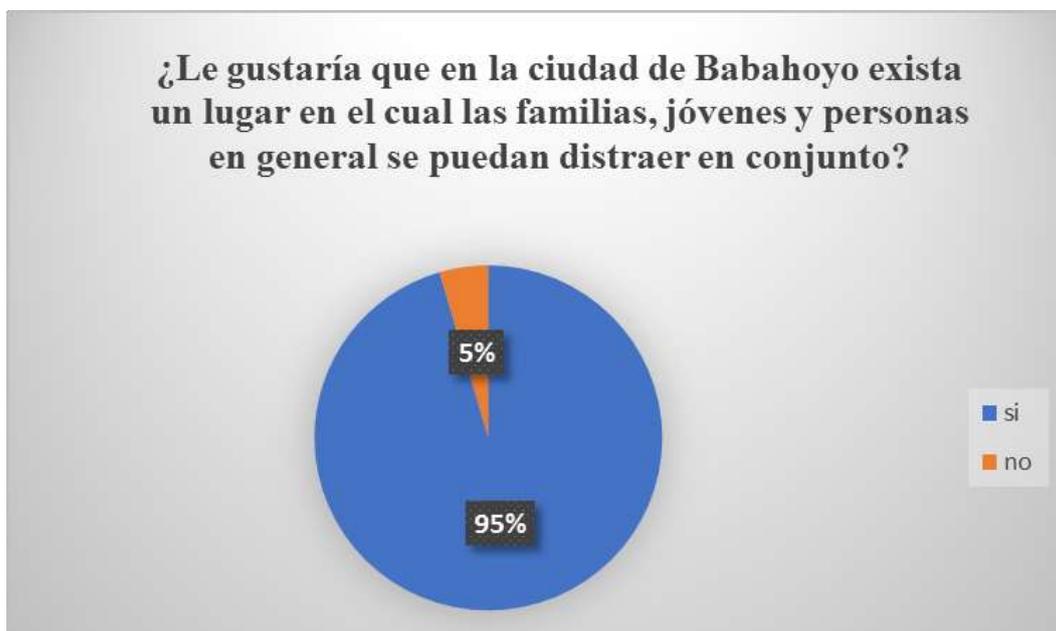
Podemos evidenciar que esta pregunta el 50% de los encuestados está dispuesto a pagar entre \$5 a \$10 mientras que el 28% está dispuesto a pagar entre \$10 a \$20.

13. ¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar en el cual las familias, jóvenes y personas en general se puedan distraer en conjunto?

Tabla 13 ¿Le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar en el cual las familias, jóvenes y personas en general se puedan distraer en conjunto?

| Detalle | Frecuencia | % |
|---------|------------|-------|
| SI | 381 | 95.48 |
| NO | 18 | 4.52 |
| TOTAL | 399 | 100 |

Datos obtenidos mediante la encuesta (elaboración propia).



El 95% de las personas que fueron encuestadas están de acuerdo que exista un nuevo centro de recreación familiar mientras que el 5% dice que no.

Informe Ejecutivo

- a. El 48% de los encuestados se encuentran en un rango de edad de 15 a 35 años mientras que el 36% se encuentra en un rango de 35 a 55 años, considerando que el 84% de la población encuestada se encuentra en este rango de edad se puede determinar que este es nuestro público objetivo.
- b. Existe un 89% de personas que opinan que en la ciudad de Babahoyo hacen falta más centros de recreación, partiendo de estos datos podemos determinar que nuestro negocio será factible.
- c. El 77% de la muestra encuestada asegura que solo conoce una fuente de entretenimiento en la ciudad de Babahoyo y el 14% opina que no conoce ninguna.
- d. Un 98% opina que la familia si debe de entretenerse en conjunto, se puede determinar que nuestro emprendimiento es factible debido a que podrá satisfacer esa necesidad.
- e. Existe un 94% de personas que dicen que, si han escuchado hablar del juego de bolos, y el 78% opina que les gustaría jugar bolos con amigos o familiares, por tal motivo se puede determinar que este entretenimiento es factible debido que la personas tienen un alto interés en practicarlo.
- f. El 100% de los encuestados asegura que no conocen que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar para practicar el juego de bolos, por lo cual nuestra empresa se convertirá en la primera en otorgar este servicio.
- g. Existe un 95% de personas que opinan que si les gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar en el cual se pueda practicar esta actividad, por tal motivo podemos determinar la buena acogida que tendrá nuestro emprendimiento.

- h. Existe un 95% que asegura que si le gustaría que en la ciudad de Babahoyo exista un lugar en el cual las familias puedan divertirse en conjunto siendo esta una de las preguntas más importantes dentro de la investigación debido a que mediante las respuestas se puede determinar la factibilidad del negocio

Análisis de la competencia

En la ciudad de Babahoyo actualmente no existe una competencia directa para nuestro emprendimiento, pero por otro lado existen negocios que realizan actividades semejantes, los cuales vendrían a convertirse en nuestra competencia indirecta.

| Ficha Técnica de la Competencia | | | |
|---|---|--|---|
| Competencia | Servicios Ofertados | Precios (\$) | Observación |
|   | <p>Máquinas de Multijuegos</p> <p>Juego de Air Jockey</p> <p>Máquina de Baile virtual</p> | <p>1,00 por cada juego de cada máquina.</p> <p>1,00 por cada jugador, la partida dura 7 minutos</p> <p>1,00 por cada canción</p> | <ul style="list-style-type: none"> Las atracciones en su gran mayoría están destinadas para público infantil. Cada jugador nuevo tiene la obligación de comprar una tarjeta de juego valorada en \$5. No venden ninguna clase de alimentos ni bebidas. |

Capítulo II. Diseño organizacional del emprendimiento

Descripción del emprendimiento

Giro del Emprendimiento

El negocio propuesto se dedica a la venta de servicios de entretenimiento, el mismo que se encuentra en la ciudad de Babahoyo, nace a partir de la evidente carencia de lugares de diversión familiar; dicho entretenimiento cuenta con un gran espacio físico en el cual los niños, jóvenes y adultos pueden pasar un rato ameno en compañía de amigos o familiares.

Razón Social

El nombre que con el que se identificara el emprendimiento ha sido elaborado en base a las nuevas tendencias de diseño gráfico:

The image shows the text 'BOLOS LAZER' in a highly stylized, outlined font. Each letter is composed of multiple parallel lines, creating a 3D or shadow effect. The letters are black on a white background.

Al elaborar esta razón social se utilizaron los conceptos propuestos en el modelo de negocio y a su vez se tomó el nombre más llamativo de cada servicio, permitiendo una mayor facilidad al momento de reconocer la imagen corporativa.

Isologotipo

"El término 'logotipo' o 'logo' se refiere nombres propios, completos o abreviados, y, por consiguiente, a letras, cifras y palabras escritas con cierta clase de fuente tipografía o caligrafía, sobre todo, estilizada o con algún diseño que las destaque. Así podemos decir: "logotipo = nombre + diseño". (Olivares, 2016)

Este diseño tiene características llamativas en el cual en el fondo se puede apreciar una bola de bolos y que a su vez dentro de la misma se puede observar los pinos,

mientras que, en el lateral izquierdo, podemos ver una pistola la misma que lanza el lazer que atraviesa en logo y finaliza en un destello, haciendo referencia al emprendimiento establecido.

Eslogan

Para un complemento total de la imagen corporativa se establece el siguiente eslogan:

UNA NUEVA EXPERIENCIA DE JUEGO

El objetivo de este eslogan es mostrar mensaje a los clientes sobre la calidad de nuestros servicios de entretenimiento.

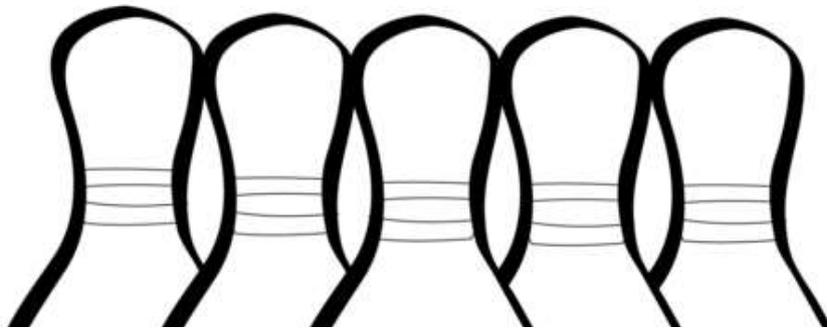


Fundamentación Gerencial del emprendimiento.

Este emprendimiento es innovador dentro de la ciudad de Babahoyo debido a que en ningún lugar de la mencionada ciudad se pueden realizar las actividades de entretenimiento que se encuentran en Bolos Lazer, por tal motivo este negocio al presentarse con juegos innovadores tendrá mucha acogida según los resultados obtenidos en del estudio de mercado, debido al carácter innovador que tendrá el mismo. A su vez, en este negocio se podrán consumir diferentes comidas y bebidas, permitiendo

que la organización tenga otras fuentes de ingresos, otro apartado que ofrece el negocio es poder alquilar el local para diferentes eventos que las personas deseen realizar en nuestras instalaciones.

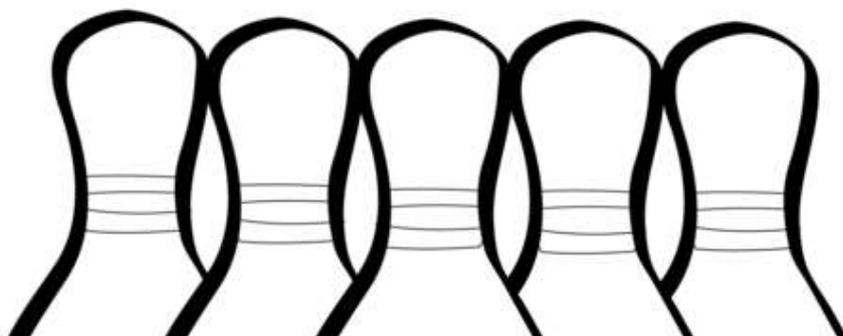
Misión del emprendimiento



Ofrecer a los clientes un servicio de entretenimiento de calidad, mantener una excelente relación con los mismos, y a su vez superar sus expectativas asegurando su total diversión.



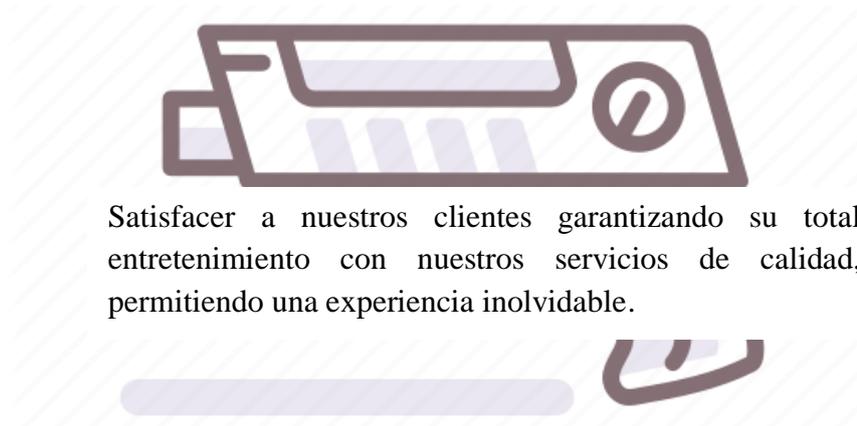
Visión del emprendimiento



Ser el máximo referente en la oferta de entretenimientos familiares en la Ciudad de Babahoyo y la Provincia de Los Ríos



Política de calidad



Satisfacer a nuestros clientes garantizando su total entretenimiento con nuestros servicios de calidad, permitiendo una experiencia inolvidable.

Valores del emprendimiento

Estos valores permitirán un desarrollo sostenible del negocio, cumpliendo y superando las expectativas de nuestros clientes, el principal propósito es satisfacerlos de la manera más apropiada y obtener un crecimiento.



Objetivos empresariales



Dar un servicio de entretenimiento de calidad que permita llenar las expectativas del cliente, asegurando su total diversión y obtener un mejor posicionamiento en el



Asegurar la buena relación con los clientes para escuchar sus opiniones permitiendo mejorar nuestros servicios y aumentar nuestra ventaja competitiva.

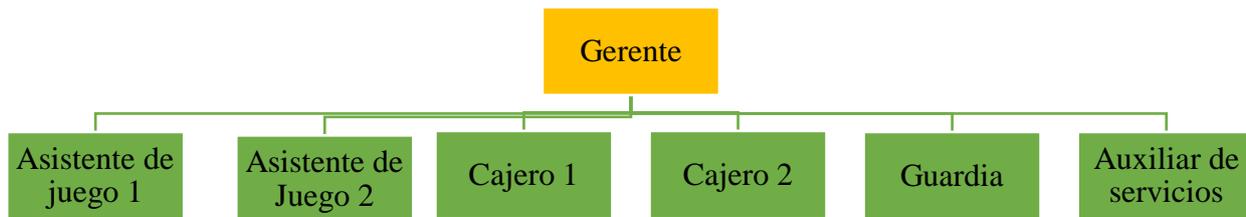
Análisis FODA

La matriz de análisis dafo o foda, es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz dafo en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. (Espionsa, 2013).

Matriz FODA

| | |
|---|--|
| <p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal con mucha experiencia y capacitado para ejercer su labor de manera adecuada. • Objetivos claramente definidos. • Altos estándares de calidad. • Relación directa con proveedores • Infraestructura moderna, ambientada, y con decoración llamativa. | <p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de los servicios. • Ingresos Limitados. • Bajo posicionamiento en el mercado. |
| <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acogida de gran parte de la demanda al ser el único negocio que ofrece estos servicios. • Gran tránsito de personas en los sectores aledaños al negocio. • Ampliar el catálogo de servicios ofrecidos. | <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad política y económica del país. • Creación de negocios similares. • Encarecimiento de suministros. |

Estructura organizacional y funcional



| CARGO | FUNCIONES | REQUISITOS |
|---------------------------|---|---|
| Gerente | <p>Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.</p> <p>Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.</p> <p>Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.</p> <p>Realizar el control respectivo de las finanzas del negocio.</p> <p>Tomar decisiones de las compras.</p> | <p>Título de tercer nivel en administración o conocimientos a fines.</p> <p>Conocimientos informáticos básicos.</p> <p>Experiencia de 1 año en algún campo a fin a la administración.</p> |
| Asistente de Juego | <p>Equipar a las personas para que puedan utilizar los entretenimientos.</p> <p>Realizar explicaciones breves de cómo utilizar cada juego.</p> <p>Inspeccionar cada localidad.</p> <p>Registrar que ninguna persona tenga un objeto que no sea permitido en las localidades.</p> <p>Llevar un registro de cuantas personas ingresan a cada entretenimiento.</p> <p>Revisar el correcto funcionamiento de los distintos apartados de juegos.</p> | <p>Título de Bachiller</p> <p>Conocimientos básicos de atención al cliente.</p> |

| | | |
|------------------------------|---|---|
| Cajero | <p>Cobrar y atender a las personas que se acercan a pedir información.</p> <p>Entregar recibos por los pagos.</p> <p>Elaborar informes diarios.</p> <p>Mantener un adecuado orden de las cuentas.</p> | <p>Estudios superiores en contabilidad o afines.</p> <p>Experiencia en procesos financieros.</p> <p>Buena presentación.</p> |
| Guardia | <p>Precautelar la seguridad tanto de los clientes como de los trabajadores de la empresa.</p> <p>Verificar que ninguna persona ingrese objetos prohibidos al negocio.</p> <p>Hacer rondas en los alrededores de la empresa</p> | <p>Título de Bachiller.</p> <p>Pertenecer a una compañía de seguridad.</p> |
| Auxiliar de servicios | <p>Mantener limpias y ordenadas las instalaciones del local.</p> <p>Mantener en óptimas condiciones el aseo diario de las áreas asignadas a fin de realizar este servicio de manera eficiente.</p> <p>Revisar e informar de las pequeñas reparaciones realizadas.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Título de Bachiller. |

Capítulo III. Modelo de negocio

Matriz Canvas de Bolos Laser

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| <p>Aliados Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Influencers • Tiendas departamentales • Proveedores de Software e internet • Empresa de Guardianía • Administradores web  | <p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicios de comidas y piqueos • Marketing • Asistencia para cada juego • Difusión • Agendas de reservas • Orden de cada espacio | <p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Juegos por equipos en el Laser Tag • Juego de Bolos • Ambiente Futurista • Piqueos • Comidas rápidas • Bebidas • Wifi Ilimitado • Conexión de Ethernet  | <p>Relación con el Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teléfono • Whatsapp • Mail • Local Físico  | <p>Segmentos de Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Niños y Jóvenes de entre 15 y 25 años • Adultos de 25 a 55 años  |
| <p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sueldos • Telefonía • Luz • Agua • Internet • Seguros • Proveedores • Servicios externos • Mantenimientos  | | <p>Estructura de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alquiler de cada juego o por grupos de personas • Venta de piqueos y bebidas. • Alquiler del local para eventos • Membresías  | | |

Segmento del mercado

Este emprendimiento va dirigido a niños jóvenes y adultos de entre 12 y 55 años del Cantón Babahoyo los cuales quieran divertirse y pasar un rato ameno con sus familiares o amigos, a su vez nuestro otro segmento de mercados son los estudiantes debido a que por la posición geográfica de nuestro emprendimiento este se encuentra cerca de varios de los colegios más grandes de la ciudad y por su cercanía los estudiantes formarían una parte muy esencial dentro del consumo de nuestros servicios.

Productos y servicios como propuesta de valor

Este emprendimiento innovador va a ofrecer a su público 2 entretenimientos innovadores dentro de la ciudad, el primero es el juego de bolos el cual es muy conocido por las personas y partiendo del estudio de mercado les interesa mucho practicar este deporte, el segundo entretenimiento que nuestro emprendimiento ofrece es el Laser Tag el mismo que consiste en preparar a dos grupos (equipos) de personas con chalecos equipados con sensores laser y una pistola que emite un rayo láser.

El objetivo de este juego es tratar de darle en los sensores laser del otro equipo y de esta manera provocar bajas hasta que no quede ningún integrante y de esta manera ganar la partida, por cada impacto del rayo láser en los sensores la persona sentirá una vibración que indica que ha sido impactado, cuando el integrante de un equipo haya recibido más de 5 impactos será dado de baja, todas estas partidas se realizaran en un ambiente futurista equipados con luces de neón y diferentes sitio para esconderse y hacer la partida mucho más interactiva.

En el entretenimiento del juego de bolos tenemos los siguientes apartados:

Zapatos anti desliz

Este calzado permite que el jugador tenga un mejor agarre en el suelo y no se resbale al momento de lanzar la bola.



Pantallas de tv

En esta pantalla se encontrarán en cada rampa de juego y se podrá ver los puntajes en tiempo real de cada jugador o a su vez se podrá visualizar cualquier otro deporte.



Mesas y sillas

De esta manera el equipo que va a jugar puede estar sentados en un ambiente cómodo mientras esperan entre los turnos de los distintos jugadores.



En el entretenimiento del Laser Tag ofrece los siguientes apartados:

Equipamiento

Todos los jugadores de los dos equipos que ingresen al entretenimiento se equiparan con un chaleco con sensores y una pistola de rayo láser los cuales son fundamentales a la hora de jugar.



Pantallas de tv

Estas pantallas estarán ubicadas fuera de la zona de juegos y las cuales se podrá observar cómo se desarrolla la acción dentro del Laser Tag.



Sofá

Este se encontrará contiguo a la zona de juegos y permitirá que las personas que están esperando para entrar a la arena puedan sentar y hacer su espera más cómoda



Entre otros productos y servicios que el emprendimiento ofrece, tenemos:

Snacks

Se contará con varias perchas en la cual se ofrezcan una gran variedad de snacks y bebidas ya sean alcohólicas o no.



Wifi

El emprendimiento contara con una señal de Wifi de alta velocidad para que los clientes puedan navegar en las redes sociales, así mismo se tendrá la opción de tener puntos Ethernet para que puedan conectar sus laptops.



Sonido estéreo

Se acondicionarán bocinas estero por todo el local para amenizar el ambiente y que los clientes decidan que música poner.



Dentro de este emprendimiento también se ofrece a las distintas personas una membresía la cual pueden adquirir y a de esta manera poder ingresar a los diferentes juegos ya sea que obtengan descuentos o que ingresen de forma gratuita y por último cada una de las locaciones tendrán lugares en las cuales se puede comprar snacks, comidas y bebidas dependiendo de los gustos de cada cliente.

Canales de comercialización

Los distintos canales de comercialización se aplicarán de, manera directa e indirecta, la manera directa será cuando los clientes acudan a consumir nuestros servicios y la manera indirecta ser por medio de redes sociales en las cuales las personas interesadas podrán preguntar por cuales son los distintos servicios que el emprendimiento ofrece o por otro lado separar el local en distintos horarios.

Relación con los clientes

La manera en la cual la organización puede tener una mejor relación es por los diferentes medios de comunicación los cuales sirven para entablar un mejor dialogo y a use vez discernir las diferentes inquietudes que tiene el cliente otra manera es ofrecer descuentos mediante mails enviados a los antiguos clientes para de esta manera fomentar que estas personas acudan al emprendimiento Bolos Laser.

Fuentes de ingreso

Las principales fuentes de ingreso del emprendimiento serán los cobros por el alquiler de cada juego es decir por el tiempo en que estarán ahí y el cobro individual por cada cliente que ingrese a la localidad, otra fuente de ingreso son las ventas de piqueos, comidas rápidas y bebidas, la tercera fuente de ingreso es el alquiler del local para distintas celebraciones que los clientes deseen realizar, otro apartado por el cual se

espera obtener ingresos es por la ventas de membresías mensuales en los cuales los clientes puedan acceder a descuentos para los entretenimientos o comidas.

Activos para el funcionamiento del negocio

| ACTIVO | VALOR |
|---|-----------------|
| Terreno | \$ 35.000,00 |
| Edificio | \$ 40.000,00 |
| Equipo de bolos (rampas, bolas, pinos, mecanismo) | \$ 2118,75 |
| Equipo Laser Tag | \$ 400,00 |
| Arena Laser Tag | \$ 1000,00 |
| Central de aire | \$ 1000,00 |
| Total de Activos | 79518,75 |

Tabla 14 Activos para el funcionamiento del negocio

Actividad del negocio

Para la puesta en funcionamiento del emprendimiento se deben hacer un sin número de operaciones y dentro de las cuales se tienen:

- Compra de artículos necesarios para los entretenimientos.
- Adecuación de las localidades.
- Abastecimiento de perchas y concina.
- Configuración de los aparatos electrónicos.
- Ambientación del Local.

Red de Socios

Para el correcto funcionamiento del negocio es fundamental mantener una estrecha conexión con los proveedores quienes permitirán que el negocio tenga un correcto abastecimiento.

- Proveedores de Snacks, bebidas alcohólicas y no alcohólicas (Dismero).



- Institución financiera que facilita el crédito.

| Financiamiento | Total |
|------------------------------|-------------------|
| Préstamo de BanEcuador (70%) | \$63000,00 |
| Capital Propio (30%) | \$27000,00 |
| Total de Capital | \$90000,00 |

Tabla 15 Institución Financiera que facilita el crédito



- Proveedores de Tv (DIRECTV).



- Desarrolladores de webs y redes sociales.
- Proveedores de Internet (Grupo internet para todos).



- Proveedor de Telefonía.



Estructura de Costos

Costos Fijos

| Ítem | Precio estimado |
|--------------------------|-----------------|
| Sueldos | \$ 2900 |
| Publicidad | \$ 250 |
| Internet, telefonía y Tv | \$ 80 |
| Impuestos | \$ 350 |
| TOTAL | \$ 3580 |

Tabla 16 Costos Fijos

Costos Variables

| Ítem | Precio estimado |
|-------------------|-----------------|
| Agua | \$ 50 |
| Energía eléctrica | \$100 |
| Mantenimiento | \$ 200 |
| Suministros | \$ 200 |
| TOTAL | \$ 550 |

Tabla 17 Costos Variables

Total costo fijo: \$3580

Total costo variable: \$ 550

Total de costos: \$ 4130

Capítulo IV

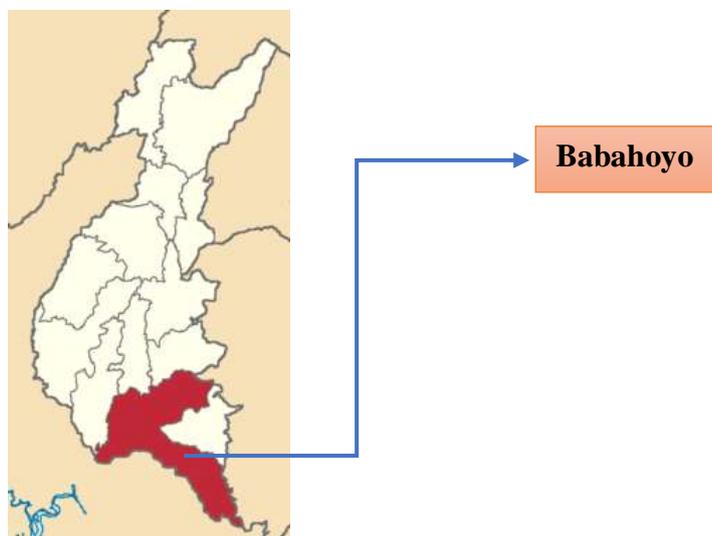
Factibilidad Técnica

Dentro de los dos entretenimientos que el emprendimiento ofrece tenemos un sin número de apartados tecnológicos dentro de los cuales tenemos:

- Rampa completa de bolos con bolas y pinos, las cuales son adquiridas por un proveedor que se encuentra dentro del territorio ecuatoriano el cual es el fabricante de las mismas.
- Equipamiento de lazer tag, estas son adquiridas del exterior y su importación es menos costosa debido a que ingresa bajo el régimen 4x4.
- Cámaras, estas serán adquiridas a proveedores locales de sistemas de seguridad.
- Software, el mismo será empleado tanto para llevar la contabilidad y para el puntaje que obtengan los jugadores en cada entretenimiento, este software es proporcionado por la misma empresa que proporciona las cámaras de seguridad.
- Sistema de acondicionamiento de aire, el cual será instalado en todo el local.

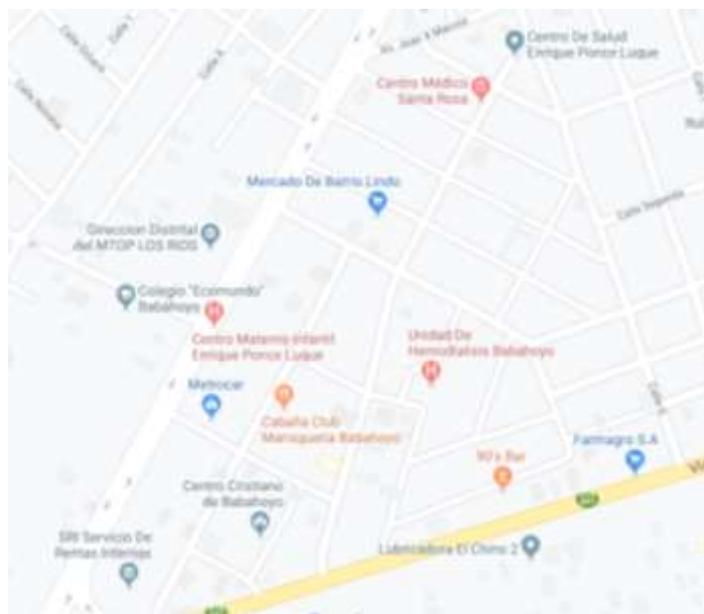
Macrolocalización del Emprendimiento

El emprendimiento está localizado en la Provincia de Los Ríos, Cantón Babahoyo.

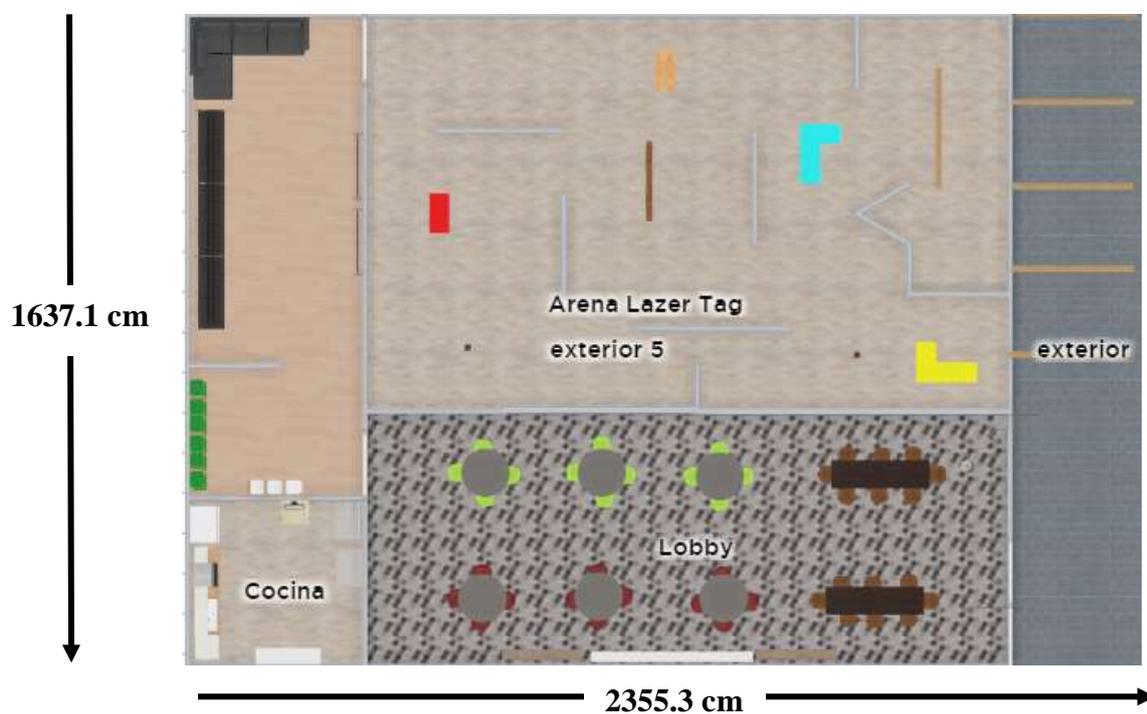


Microlocalizacion

De manera más específica el local de entretenimiento "Bolos Lazer" se encuentra ubicado en la parte posterior de la Av. Enrique Ponce Luque, frente de Metrocar.



Instalaciones del Negocio



Factibilidad Financiera
Inversión Inicial del Proyecto

| INVERSION INICIAL DEL PROYECTO | | | | |
|---------------------------------------|-------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| DETALLE | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| INFRAESTRUCTURA | | | | |
| Compra de terreno | Unidad | 1 | 35.000,00 | 35.000,00 |
| Construccion de edificio | Unidad | 1 | 40.000,00 | 40.000,00 |
| Arena Lazer tag | Unidad | 1 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Adecuacion | Unidad | 1 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Subtotal | | | | 77.000,00 |
| Maquinarias | | | | |
| Dispensadora de Bolos | Unidad | 1 | 1.700,00 | 1.700,00 |
| Central de Aire | Unidad | 1 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Subtotal | | | | 2.700,00 |
| EQUIPOS | | | | |
| Computador de Escritorio | Unidad | 1 | 300,00 | 300,00 |
| Impresora multiple | Unidad | 1 | 300,00 | 300,00 |
| Telefono | Unidad | 1 | 50,00 | 50,00 |
| Televisores | Unidad | 5 | 500,00 | 2.500,00 |
| Bolas | Unidad | 5 | 50,00 | 250,00 |
| Pinos | Unidad | 75 | 2,25 | 168,75 |
| Set de Laser Tag | Unidad | 10 | 40,00 | 400,00 |
| Repartidores de Wifi | Unidad | 5 | 20,00 | 100,00 |
| Subtotal | | | | 4.068,75 |
| MUEBLES Y ENSERES | | | | |
| Escritorio | Unidad | 1 | 250,00 | 250,00 |
| Silla Giratoria | Unidad | 2 | 100,00 | 200,00 |
| Sillas | Unidad | 32 | 50,00 | 1.600,00 |
| Mesas | Unidad | 8 | 60,00 | 480,00 |
| Sofa | Unidad | 1 | 500,00 | 500,00 |
| Refrigeradoras | Unidad | 2 | 1.000,00 | 2.000,00 |
| Subtotal | | | | 5.030,00 |
| SUMINISTROS DE OFICINA | | | | |
| Perforadoras | Unidad | 1 | 2,50 | 2,50 |
| Grapadoras | Unidad | 1 | 2,50 | 2,50 |
| Resma de papel A4 | Unidad | 6 | 3,00 | 18,00 |
| Esferográficos | Caja | 1 | 2,50 | 2,50 |
| Lápiz | Caja | 1 | 2,50 | 2,50 |
| Sellos | Unidad | 1 | 6,00 | 6,00 |
| Marcadores | Caja | 1 | 5,00 | 5,00 |
| Grapas | Caja | 1 | 2,00 | 2,00 |
| Subtotal | | | | 41,00 |
| INVESTIGACION Y DESARROLLO | | | | |
| Patente | Unidad | 1 | 200,00 | 200,00 |
| Subtotal | | | | 200,00 |
| GASTOS DE CONSTITUCION | | | | |
| Permiso de funcionamiento | Unidad | 1 | 200,00 | 200,00 |
| Subtotal | | | | 200,00 |
| TOTAL INVERSION INICIAL | | | | 89.239,75 |

Tabla 18 Inversión Inicial del Proyecto

Remuneraciones

| CARGO | CANTIDAD | SUELDO | BENEFICIOS SOCIALES | TOTAL MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|-----------------------|----------|-----------------|---------------------|-----------------|------------------|
| Gerente | 1 | 500,00 | 193,25 | 693,25 | 8.319,00 |
| Asistente de Juego 1 | 1 | 400,00 | 161,27 | 561,27 | 6.735,20 |
| Asistente de Juego 2 | 1 | 400,00 | 161,27 | 561,27 | 6.735,20 |
| Auxiliar de servicios | 1 | 400,00 | 161,27 | 561,27 | 6.735,20 |
| Cajero 1 | 1 | 400,00 | 161,27 | 561,27 | 6.735,20 |
| Cajero 2 | 1 | 400,00 | 161,27 | 561,27 | 6.735,20 |
| Guardia | 1 | 400,00 | 161,27 | 561,27 | 6.735,24 |
| TOTAL | 7 | 2.900,00 | 1.160,85 | 4.060,85 | 48.730,24 |

Tabla 19 Remuneraciones

Beneficios Sociales

| CARGO | SUELDO | BENEFICIOS MENSUALIZADOS | | | | | TOTAL |
|----------------------|--------|--------------------------|---------------|-------------------|-----------------|------------|--------|
| | | DECIMO TERCERO | DECIMO CUARTO | FONDOS DE RESERVA | APORTE PATRONAL | VACACIONES | |
| Gererte | 500,00 | 41,67 | 33,33 | 41,67 | 55,75 | 20,83 | 193,25 |
| Asistente de Juego 1 | 400,00 | 33,33 | 33,33 | 33,33 | 44,60 | 16,67 | 161,27 |
| Asistente de Juego 2 | 400,00 | 33,33 | 33,33 | 33,33 | 44,60 | 16,67 | 161,27 |
| Cajero 1 | 400,00 | 33,33 | 33,33 | 33,33 | 44,60 | 16,67 | 161,27 |
| Cajero 2 | 400,00 | 33,33 | 33,33 | 33,33 | 44,60 | 16,67 | 161,27 |
| Guardia | 400,00 | 33,33 | 33,33 | 33,33 | 44,60 | 16,67 | 161,27 |
| Auxiliar de Servicio | 400,00 | 33,33 | 33,33 | 33,33 | 44,60 | 16,67 | 161,27 |

Tabla 20 Beneficios Sociales

Depreciaciones

| DETALLE | COSTO | VALOR RESIDUAL | VIDA UTIL | DEPRECIACION | | | | |
|--------------------------|-----------|-----------------|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Central de Aire | 1.000,00 | 100,00 | 10 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 | 90,00 |
| Repartidor Wifi | 100,00 | 10,00 | 5 | 18,00 | 18,00 | 18,00 | 18,00 | 18,00 |
| Computador de Escritorio | 300,00 | 30,00 | 5 | 54,00 | 54,00 | 54,00 | 54,00 | 54,00 |
| Refrigeradoras | 2.000,00 | 200,00 | 10 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 |
| Televisores | 2.500,00 | 50,00 | 10 | 245,00 | 245,00 | 245,00 | 245,00 | 245,00 |
| Impresora multiple | 300,00 | 30,00 | 5 | 54,00 | 54,00 | 54,00 | 54,00 | 54,00 |
| Bolas | 250,00 | 25,00 | 10 | 22,50 | 22,50 | 22,50 | 22,50 | 22,50 |
| Pinos | 168,75 | 16,88 | 10 | 15,19 | 15,19 | 15,19 | 15,19 | 15,19 |
| Dispensadora de bolos | 1.700,00 | 170,00 | 10 | 153,00 | 153,00 | 153,00 | 153,00 | 153,00 |
| Telefono | 50,00 | 5,00 | 5 | 9,00 | 9,00 | 9,00 | 9,00 | 9,00 |
| Escritorio | 250,00 | 25,00 | 10 | 22,50 | 22,50 | 22,50 | 22,50 | 22,50 |
| Silla Giratoria | 200,00 | 20,00 | 10 | 18,00 | 18,00 | 18,00 | 18,00 | 18,00 |
| Sillas | 1.600,00 | 160,00 | 10 | 144,00 | 144,00 | 144,00 | 144,00 | 144,00 |
| Arena Lazer tag | 1.000,00 | 50,00 | 20 | 47,50 | 47,50 | 47,50 | 47,50 | 47,50 |
| Set de Lazer Tag | 400,00 | 40,00 | 10 | 36,00 | 36,00 | 36,00 | 36,00 | 36,00 |
| Sofa | 500,00 | 50,00 | 10 | 45,00 | 45,00 | 45,00 | 45,00 | 45,00 |
| Mesas | 480,00 | 48,00 | 10 | 43,20 | 43,20 | 43,20 | 43,20 | 43,20 |
| Edificio | 40.000,00 | 2.000,00 | 20 | 1.900,00 | 1.900,00 | 1.900,00 | 1.900,00 | 1.900,00 |
| TOTAL | | 3.029,88 | | 3.096,89 | 3.096,89 | 3.096,89 | 3.096,89 | 3.096,89 |

Tabla 21 Depreciaciones

Amortización

| CUOTA FIJA | | | | |
|-----------------|-----------|-----------------|------------------|------------------|
| MONTO INICIAL | 63.000,00 | | | |
| PLAZO | 3 | | | |
| GRACIA TOTAL | | | | |
| GRACIA PARCIAL | 0 | | | |
| INTERES NOMINAL | 9,76% | | | |
| PERIODO DE PAGO | Mensual | | | |
| PERIODO | PRINCIPAL | INTERES | AMORTIZACION | CUOTA |
| 1 | 63.000,00 | 512,40 | 1.513,34 | 2.025,74 |
| 2 | 61.486,66 | 500,09 | 1.525,65 | 2.025,74 |
| 3 | 59.961,01 | 487,68 | 1.538,06 | 2.025,74 |
| 4 | 58.422,95 | 475,17 | 1.550,57 | 2.025,74 |
| 5 | 56.872,38 | 462,56 | 1.563,18 | 2.025,74 |
| 6 | 55.309,20 | 449,85 | 1.575,89 | 2.025,74 |
| 7 | 53.733,31 | 437,03 | 1.588,71 | 2.025,74 |
| 8 | 52.144,60 | 424,11 | 1.601,63 | 2.025,74 |
| 9 | 50.542,97 | 411,08 | 1.614,66 | 2.025,74 |
| 10 | 48.928,31 | 397,95 | 1.627,79 | 2.025,74 |
| 11 | 47.300,52 | 384,71 | 1.641,03 | 2.025,74 |
| 12 | 45.659,49 | 371,36 | 1.654,38 | 2.025,74 |
| 13 | 44.005,11 | 357,91 | 1.667,83 | 2.025,74 |
| 14 | 42.337,28 | 344,34 | 1.681,40 | 2.025,74 |
| 15 | 40.655,88 | 330,67 | 1.695,07 | 2.025,74 |
| 16 | 38.960,80 | 316,88 | 1.708,86 | 2.025,74 |
| 17 | 37.251,94 | 302,98 | 1.722,76 | 2.025,74 |
| 18 | 35.529,18 | 288,97 | 1.736,77 | 2.025,74 |
| 19 | 33.792,41 | 274,84 | 1.750,90 | 2.025,74 |
| 20 | 32.041,52 | 260,60 | 1.765,14 | 2.025,74 |
| 21 | 30.276,38 | 246,25 | 1.779,49 | 2.025,74 |
| 22 | 28.496,89 | 231,77 | 1.793,97 | 2.025,74 |
| 23 | 26.702,92 | 217,18 | 1.808,56 | 2.025,74 |
| 24 | 24.894,36 | 202,47 | 1.823,27 | 2.025,74 |
| 25 | 23.071,09 | 187,64 | 1.838,10 | 2.025,74 |
| 26 | 21.233,00 | 172,70 | 1.853,05 | 2.025,74 |
| 27 | 19.379,95 | 157,62 | 1.868,12 | 2.025,74 |
| 28 | 17.511,83 | 142,43 | 1.883,31 | 2.025,74 |
| 29 | 15.628,52 | 127,11 | 1.898,63 | 2.025,74 |
| 30 | 13.729,89 | 111,67 | 1.914,07 | 2.025,74 |
| 31 | 11.815,82 | 96,10 | 1.929,64 | 2.025,74 |
| 32 | 9.886,18 | 80,41 | 1.945,33 | 2.025,74 |
| 33 | 7.940,85 | 64,59 | 1.961,16 | 2.025,74 |
| 34 | 5.979,69 | 48,63 | 1.977,11 | 2.025,74 |
| 35 | 4.002,59 | 32,55 | 1.993,19 | 2.025,74 |
| 36 | 2.009,40 | 16,34 | 2.009,40 | 2.025,74 |
| | | 9.926,69 | 63.000,00 | 72.926,69 |

Tabla 22 Amortización del crédito

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| Interes | 5.314,01 | 3.374,88 | 1.237,80 |
| Capital | 18.994,89 | 20.934,01 | 23.071,09 |

Costos Totales al Mes

| Costos Totales al Mes | |
|----------------------------------|--------------------|
| Item | Valor |
| Costos Fijos | \$ 680,00 |
| Costos Variables | \$ 550,00 |
| Cuota de Amortizacion de Credito | \$ 2.025,74 |
| Sueldos | \$ 2.900,00 |
| Beneficios Sociales | \$ 1.160,85 |
| TOTAL | \$ 7.316,59 |

Tabla 23 Costos Totales al Mes

Proyección de Ventas

| LAZER TAG | | | | | |
|--|----------|--------|-------------------|------------------------|--------------------|
| Días | Personas | Grupos | Total de Personas | Valor por persona | Ingresos Diario |
| Martes | 5 | 8 | 40 | \$ 5,00 | \$ 200,00 |
| Miercoles | 5 | 8 | 40 | \$ 5,00 | \$ 200,00 |
| Jueves | 5 | 8 | 40 | \$ 5,00 | \$ 200,00 |
| Viernes | 5 | 10 | 50 | \$ 5,00 | \$ 250,00 |
| Sábado | 5 | 10 | 50 | \$ 5,00 | \$ 250,00 |
| Domingo | 5 | 10 | 50 | \$ 5,00 | \$ 250,00 |
| <i>Tabla 24 Ventas Semanales Lazer Tag</i> | | | | Ingreso semanal | \$ 1.350,00 |

| BOLOS | | | | | |
|---|----------|--------|-------------------|------------------------|--------------------|
| Días | Personas | Grupos | Total de Personas | Valor por persona | Ingresos Diario |
| Martes | 5 | 8 | 40 | \$ 4,00 | \$ 160,00 |
| Miercoles | 5 | 8 | 40 | \$ 4,00 | \$ 160,00 |
| Jueves | 5 | 8 | 40 | \$ 4,00 | \$ 160,00 |
| Viernes | 5 | 10 | 50 | \$ 4,00 | \$ 200,00 |
| Sábado | 5 | 10 | 50 | \$ 4,00 | \$ 200,00 |
| Domingo | 5 | 10 | 50 | \$ 4,00 | \$ 200,00 |
| <i>Tabla 25 Ventas de Semanales Bolos</i> | | | | Ingreso semanal | \$ 1.080,00 |

| Alquiler para Eventos | | | |
|------------------------------|-----------------|----------------------|-------------------------|
| Meses | Reservas | Valor | Ingresos Mensual |
| Abril | 2 | \$ 225,00 | \$ 450,00 |
| Mayo | 2 | \$ 225,00 | \$ 450,00 |
| Junio | 2 | \$ 225,00 | \$ 450,00 |
| Julio | 2 | \$ 225,00 | \$ 450,00 |
| Agosto | 2 | \$ 225,00 | \$ 450,00 |
| Septiembre | 2 | \$ 225,00 | \$ 450,00 |
| Octubre | 2 | \$ 225,00 | \$ 450,00 |
| Noviembre | 4 | \$ 225,00 | \$ 900,00 |
| Diciembre | 4 | \$ 250,00 | \$ 1.000,00 |
| | | Ingreso Anual | \$ 5.050,00 |

Tabla 26 Ingresos por Alquiler para Eventos

| Membresías | | | |
|-------------------|-----------------|----------------------------|---------------------------|
| Meses | Personas | Valor por Membresía | Ingresos mensuales |
| Abril | 11 | \$ 25,00 | \$ 275,00 |
| Mayo | 11 | \$ 25,00 | \$ 275,00 |
| Junio | 11 | \$ 25,00 | \$ 275,00 |
| Julio | 11 | \$ 25,00 | \$ 275,00 |
| Agosto | 11 | \$ 25,00 | \$ 275,00 |
| Septiembre | 11 | \$ 25,00 | \$ 275,00 |
| Octubre | 11 | \$ 25,00 | \$ 275,00 |
| Noviembre | 15 | \$ 25,00 | \$ 375,00 |
| Diciembre | 15 | \$ 30,00 | \$ 450,00 |
| | | Ingreso Anual | \$ 2.750,00 |

Tabla 27 Ingresos por Ventas de Membresías

| INGRESO SEMANAL POR PERSONA | Semana |
|-----------------------------|--------------------|
| LAZER TAG | \$ 1.350,00 |
| BOLOS | \$ 1.080,00 |
| TOTAL | \$ 2.430,00 |

Tabla 28 Ingresos semanales

| INGRESO MENSUAL | Mes |
|-----------------------|---------------------|
| LAZER TAG | \$ 5.400,00 |
| BOLOS | \$ 4.320,00 |
| ALQUILER PARA EVENTOS | \$ 450,00 |
| MEMBRESIAS | \$ 275,00 |
| TOTAL | \$ 10.445,00 |

Tabla 29 Ingresos Mensuales

| INGRESOS ANUALES | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| LAZER TAG | \$ 64.800,00 | \$ 97.200,00 | \$ 145.800,00 | \$ 174.960,00 | \$ 209.952,00 |
| BOLOS | \$ 51.840,00 | \$ 77.760,00 | \$ 116.640,00 | \$ 174.960,00 | \$ 262.440,00 |
| ALQUILER PARA EVENTOS | \$ 5.050,00 | \$ 7.575,00 | \$ 11.362,50 | \$ 17.043,75 | \$ 25.565,63 |
| MEMBRESIAS | \$ 2.675,00 | \$ 4.012,50 | \$ 6.018,75 | \$ 9.028,13 | \$ 13.542,19 |
| TOTAL | \$ 124.365,00 | \$ 186.547,50 | \$ 279.821,25 | \$ 375.991,88 | \$ 511.499,81 |

Tabla 30 Ingresos Totales Anuales

Margen de Utilidad Mensual

| Margen de Utilidad mensual | |
|----------------------------|--------------------|
| Ingresos Mensuales | \$ 10.445,00 |
| Costos Mensuales | \$ 7.316,59 |
| TOTAL DE UTILIDAD | \$ 3.128,41 |

Tabla 31 Margen de Utilidad Mensual

| | |
|---------------|--------|
| I=\$ 10445.00 | → 100% |
| U=\$ 3218.41 | → X |

$$X = \frac{3128.41 \times 100}{10445.00}$$

| |
|------------|
| X = 29.95% |
|------------|

Gastos Administrativos

| DETALLE | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|------------------------|-----------------|------------------|
| Remuneraciones | 4.060,85 | 48.730,24 |
| Servicios básicos | 150,00 | 1.800,00 |
| Internet, Telefono, tv | 80,00 | 960,00 |
| Papeleria | 15,00 | 180,00 |
| Marketing y Publicidad | 250,00 | 3.000,00 |
| TOTAL | 4.555,85 | 54.670,24 |

Tabla 32 Gastos Administrativos

Amortización de Gastos e Inversión

| DETALLE | Valor total | AÑOS | | | | |
|------------------------|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| Gastos de constitución | 200,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 | 40,00 |

Tabla 33 Amortización de Gastos e Inversión

Flujo de Caja

| DETALLE | AÑO 0 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos por venta | | 124.365,00 | 186.547,50 | 279.821,25 | 375.991,88 | 511.499,81 |
| UTILIDAD BRUTA | | 124.365,00 | 186.547,50 | 279.821,25 | 375.991,88 | 511.499,81 |
| Gastos administrativos y de ventas | | -54.670,24 | -54.670,24 | -54.670,24 | -54.670,24 | -54.670,24 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | | 69.694,76 | 131.877,26 | 225.151,01 | 321.321,64 | 456.829,57 |
| Depreciación | | -3.096,89 | -3.096,89 | -3.096,89 | -3.096,89 | -3.096,89 |
| UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS | | 66.597,87 | 128.780,37 | 222.054,12 | 318.224,75 | 453.732,69 |
| Gastos de intereses | | -5.314,01 | -3.374,88 | -1.237,80 | | |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS 15% PT y 25% IR | - | 61.283,87 | 125.405,49 | 220.816,32 | 318.224,75 | 453.732,69 |
| 15% Participación de Trabajadores | - | 9.192,58 | 18.810,82 | 33.122,45 | 47.733,71 | -113.433,17 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | | 61.283,87 | 125.405,49 | 220.816,32 | 318.224,75 | 340.299,51 |
| 25% de impuesto | | -15.320,97 | -31.351,37 | -55.204,08 | -79.556,19 | 3.096,89 |
| UTILIDAD NETA | | 51.276,91 | 97.429,00 | 166.850,04 | 238.668,56 | |
| Depreciación | | 3.096,89 | 3.096,89 | 3.096,89 | 3.096,89 | |
| INVERSION | | | | | | -2.700,00 |
| Gastos de constitución | -200,00 | | | | | |
| Maquinarias | -2.700,00 | | | | | |
| Infraestructura | -77.000,00 | | | | | |
| Equipos | -4.068,75 | | | -4.068,75 | | |
| Muebles y enseres | -5.030,00 | | | | | 1.250,00 |
| Suministros de oficina | -41,00 | | | | | |
| Recuperacion del capital de trabajo | | | | | | |
| Amortización de la inversión | | -18.994,89 | -20.934,01 | -23.071,09 | | |
| Amortización de los Gastos de constitucion | | -40,00 | -40,00 | -40,00 | -40,00 | -40,00 |
| FLUJO DE CAJA | -89.039,75 | 35.338,90 | 79.551,87 | 142.767,09 | 241.725,45 | 341.906,40 |

Tabla 34 Flujo de Caja

VAN y TIR

| | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-------------|-------------------|-----------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| VAN= | - I _o | $+\frac{f_1}{(1+i)^1}$ | $+\frac{f_2}{(1+i)^2}$ | $+\frac{f_3}{(1+i)^3}$ | $+\frac{f_4}{(1+i)^4}$ | $+\frac{f_5+V_s}{(1+i)^5}$ |
| VAN= | -89.039,75 | $+\frac{35.338,90}{1,0976}$ | $+\frac{79.551,87}{1,20472576}$ | $+\frac{142.767,09}{1,322306994}$ | $+\frac{241.725,45}{1,451364157}$ | $+\frac{344.936,28}{1,593017299}$ |
| VAN= | -89.039,75 | + 32.196,52 | + 66.033,18 | + 107.968,18 | + 166.550,52 | + 216.530,15 |
| VAN= | 500.238,80 | | | | | |
| | | | | TASA DE DESCUENTO | 9,76% | |

TIR= 94%

Tabla 35 VAN-TIR

Periodo de Recuperación

| AÑOS | FLUJOS | FACTOR DE DESCUENTO | FLUJO DESCONTADO | FLUJO ACUMULADO |
|-------|------------|---------------------|------------------|-----------------|
| AÑO 0 | -89.239,75 | | | |
| 2021 | 35.338,90 | 1,0976 | 32.196,52 | 32.196,52 |
| 2022 | 79.551,87 | 1,20472576 | 66.033,18 | 98.229,70 |
| 2023 | 142.767,09 | 1,322306994 | 107.968,18 | 206.197,89 |
| 2024 | 241.725,45 | 1,451364157 | 166.550,52 | 372.748,40 |
| 2025 | 341.906,40 | 1,593017299 | 214.628,18 | 587.376,58 |

Tabla 36 Periodo de Recuperación

$$\text{PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION} = 1 \text{ AÑO } 10 \text{ MESES } 11 \text{ DÍAS}$$

Relación Costo-Beneficio

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Costos}}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{589.278,55}{89.039,75}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = 6,62$$

Análisis Financiero

Una vez obtenidos los resultados de los diferentes apartados económicos se puede determinar que el negocio es factible debido a que los ingresos son mayores que los costos y esto nos da un margen de utilidad del 29.95%:

| INGRESO MENSUAL | Mes |
|-----------------------|---------------------|
| LAZER TAG | \$ 5.400,00 |
| BOLOS | \$ 4.320,00 |
| ALQUILER PARA EVENTOS | \$ 450,00 |
| MEMBRESIAS | \$ 275,00 |
| TOTAL | \$ 10.445,00 |

| Costos Totales al Mes | |
|----------------------------------|--------------------|
| Item | Valor |
| Costos Fijos | \$ 680,00 |
| Costos Variables | \$ 550,00 |
| Cuota de Amortizacion de Credito | \$ 2.025,74 |
| Sueldos | \$ 2.900,00 |
| Beneficios Sociales | \$ 1.160,85 |
| TOTAL | \$ 7.316,59 |

| Margen de Utilidad mensual | |
|----------------------------|--------------------|
| Ingresos Mensuales | \$ 10.445,00 |
| Costos Mensuales | \$ 7.316,59 |
| TOTAL DE UTILIDAD | \$ 3.128,41 |

29.95%

Por otro lado, el periodo de recuperación de la inversión es de 1 año 10 meses y 11 días considerándose, así como una inversión a corto plazo, mientras que la relación costo beneficio es de 6.62 es decir que por cada dólar que se invierte se obtiene dicha cantidad, lo que lo hace mucho mas atractivo para las personas que quieran invertir en este emprendimiento

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Costos}}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{589.278,55}{89.039,75}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = 6,62$$

Por cada \$1 invertido se obtiene



Factibilidad Operativa

La Factibilidad operativa permite conocer las posibilidades de poner en marcha el emprendimiento de “Bolos Lazer” y de esta manera garantizar la seguridad de los empleados y de los clientes, la misma que se deriva de una serie de actividades estas permitirán que todos los procesos que se lleven en la empresa se realicen por el personal adecuado y capacitado para ejercer todas las actividades.

Dentro de este apartado se detallan una serie de actividades dentro de las cuales tenemos:

❖ Adecuación de las instalaciones.

- Ventilación.
- Suministro electrónico.
- Instalación de cámaras.
- Superficie de suelo.
- Ambientación de espacios.
- Instalación de Software.
- Colocación de extintores.

❖ Instalación y configuración de equipos electrónicos.

- ❖ Especialmente para el caso de un láser tag se hará imprescindible legalizar la instalación eléctrica por sus especiales características de sistemas de luces, etc.

❖ Accesibilidad a usuarios minusválidos.

- Es evidente que hoy en día debemos asegurarnos que cualquier persona con algún tipo de discapacidad en cuanto a movilidad podrá acceder adecuadamente al local y participar como cualquier otra de todos los servicios que ofrece nuestro negocio.

❖ Capacitación del personal.

- Capacitación y evaluación sobre el funcionamiento de los equipos de acuerdo a las capacidades de cada empleado.
- Lo primero, sin duda alguna, será contar con un Ingeniero que nos ayude a escoger local ya que al tratarse de locales de gran tamaño hemos de evitar riesgos en la adaptación del mismo.
- Es fundamental invertir de forma previa a coger un local en la realización del proyecto con el Ingeniero escogido que vaya a realizar los planos de instalaciones y vaya a pasar las inspecciones técnicas y que junto con la empresa de obras o reformas que adapte el local validen la forma más económica y eficiente de arrancar este tipo de negocio.

❖ Pruebas de funcionalidad.**❖ Elaboración de un plan de riesgo.**

- Medidas de seguridad.
- Puntos seguros.
- Plan contra catástrofes naturales.
- Capacitación sobre primeros auxilios.

❖ Puesta en marcha de las operaciones.**❖ Periodo de seguimiento.****Factibilidad Ambiental**

Las condiciones en las cuales se desarrollaran las actividades de la empresa son óptimas debido a que se realizaran en una zona alejada del centro de la ciudad, por otra parte su infraestructura evitara que el ruido generado por las personas o por los entretenimientos no genere una alteración del orden público y con esta medida se pretende con esta medida evitar

molestias a los vecinos por lo que dependiendo de los horarios, etc. podría ser aceptado simplemente unos limitadores en los aparatos musicales.

Eso sí, en cualquier caso será necesario una inspección acústica complementaria que certifique la correcta instalación del sistema una de las campañas propuesta por la empresa es que se utilicen hojas recicladas al momento de llevar la contabilidad y en lugar de entregar sorbetes plásticos se entregaran sorbetes de papel a cada cliente al momento de que consuman alguna bebida, un segundo plan ambiental es realizar un campaña denominada “menos plástico, más vida” el cual consistirá el equipar de tachos de basura en los cuales se pueda clasificar los desechos que se generan; según (Ambiental, 2004) en su Art.2 de los ámbitos y principios de la ley ambiental agrega que “La gestión ambiental se sujeta a los principios de solidaridad, corresponsabilidad, cooperación, coordinación, reciclaje y reutilización de desechos, utilización de tecnologías alternativas ambientalmente sustentables y respecto a las culturas y prácticas tradicionales”.

Factibilidad Social

Este proyecto es de mucha acogida social por que fomenta el empleo ya que principalmente se adquirirá mano de obra local y a su vez esto generara un impacto positivo en las economías de las familias de los empleados, por otra parte promueve la integración de familias y grupos sociales para que puedan compartir hábitos culturales y sociales a partir del entretenimiento, laser tag hace que las personas desarrollen nuevas capacidad , como pensar rápido, ser más ágil y un sin número de beneficios sociales; según (Celis, 2017)“Evaluar la factibilidad social de un proyecto es hacer énfasis en el impacto social del mismo, este tipo de análisis tiene como objetivo buscar la satisfacción de las necesidades humanas materiales”

Conclusiones

Bolos Lazer es un emprendimiento innovador que busca ser de los primeros si de diversión se trata ,el mismo esta acondicionado con entretenimientos innovadores en la ciudad de Babahoyo y en la provincia de Los Ríos, a partir del estudio de mercado y la herramienta utilizada se puede concluir que a los ciudadanos de la ciudad antes mencionada le interesa mucho acudir a las instalaciones del emprendimiento y pasar un rato a meno ya sea con familiares o amigos , por otra parte una vez realizado los cálculos financieros de los distintos apartados económicos se puede determinar que el negocio es muy rentable y se podrá recuperar la inversión antes de los 2 años de haber iniciado la empresa.

Al ser este el único emprendimiento que mezcla dos tipos de entretenimientos innovadores genera mucho interés y esto se refleja en el sin número de respuestas asertivas con respecto a la creación del mismo, las estrategias de marketing serán de mucha ayuda para que el resto de personas conozcan cuales son los servicios que se ofrece en el negocio y a su vez fidelizar a los clientes.

Recomendaciones

Se recomienda que se siga desarrollando las distintas acciones que permitan la implementación del local de entretenimiento familiar "Bolos Laser" debido a que tanto su factibilidad financiera como sus otras 5 factibilidades son positivas.

Referencias Bibliográficas

Mendoza, E. Y., Boza, A. J., & Tachong, L. E. (07 de Mayo de 2018). *Revista Arje*.

Recuperado el 30 de 10 de 2019.

Alonso, G. J. (10 de Abril de 2010). *Federacion Cantabra de Bolos*. Recuperado el 05 de 11 de 2019.

Ambiental, I. D. (10 de Agosto de 2004). *Ambiente*. Recuperado el 10 de 01 de 2020.

Andrea, P. (06 de Diciembre de 2012). *DEPORTES DE PELOTA*. Recuperado el 03 de 01 de 2020.

BOLOS, F. C. (04 de Mayo de 2016). *FEDERECACION CATABRA DE BOLOS*. Recuperado el 20 de 12 de 2019.

Carriel, E. E. (1 de Septiembre de 2017). *Ecotec*. Recuperado el 23 de 11 de 2019.

Celis, S. L. (09 de Agosto de 2017). *Scribd*. Recuperado el 11 de 01 de 2020.

Cervera, S. F. (29 de Abril de 2016). Nuevas formas de entretenimiento en los Jovenes. *Diseño de la investigación en comunicación*. Recuperado el 26 de 11 de 2019

Espionsa, R. (29 de Julio de 2013). *RobertoEspinosa*. Recuperado el 10 de 12 de 2019.

INEC. (10 de Octubre de 2019). *INEC*. Recuperado el 10 de 01 de 2020.

Lasertagasturia. (15 de 05 de 2017). *Lasertagasturia*. Recuperado el 11 de 11 de 2019.

Olivares, E. H. (Marzo de 2016). *Academia*. Recuperado el 06 de 01 de 2020.

System, M. I. (17 de Noviembre de 2018). Recuperado el 24 de 11 de 2018.

ZDpublicidad. (20 de Julio de 2015). *magnobowl*. Recuperado el 10 de 10 de 2019.