



**“CREACIÓN DE LA EMPRESA DE DIVERSIÓN UBICADA EN
LA CIUDAD DE NUEVA LOJA - LAGO AGRILO, MEDIANTE EL
MODELO DE NEGOCIO CANVAS”**

YOJANA PAULA ALVERCA ROJAS

**Director
Ing. Juan Chiriboga**

Trabajo de grado para optar por el título de Administración con equivalente a
Tecnólogo Superior

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional
Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 01 de de 2025

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a dios por ser mi fuerza durante todos mis años de estudio y ahora, para la culminación de esta etapa de tercer nivel, a mi familia esposo e hijos por ser el impulso y apoyarme en acabar mis estudios; a mis padres por ser aquel pilar de perseverancia el incentivo para terminar mi objetivo a mi tutor de carrera Ingeniero Cristian Carvajal por su apoyo durante toda mi carrera.

Yojana Paula Alverca Rojas

AGRADECIMIENTO

Agradezco de corazón a Dios por sus benditas oraciones que han hecho que mi paciencia y mi guía para esta gran etapa universitaria. A mis apreciados padres por ser mi ejemplo e impulsarme a culminar esta etapa de superación por inculcarme valores ser mi ejemplo

A mi amado esposo, compañero de vida y fuerza por ser mi luz en los momentos más difíciles en ser mi motor de lucha diaria y apoyarme incondicionalmente en cada decisión que he tomado.

A todos los profesores de la carrera por ser los mejores mentores de educación por siempre fortalecer los conocimientos y por apoyar a cada estudiante especialmente a mi persona en cada proceso de estudio y aprendizaje.

Al Instituto Internacional ITI, por brindar carreras de excelencia y por ser una universidad con los mejores conocimientos amplio y contar con profesionales.

En especial a mis compañeros de carrera a distancia por las motivaciones y buenas relaciones para elaborar excelentes trabajos de estudio.

AUTORÍA

Yo; Yojana Paula Alverca Rojas, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Yojana Paula Alverca Rojas

Ing. Juan Chiriboga
Tutor de Trabajo de Titulación

D.M. Quito, 01 de Abril. 2025

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidos por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito por tanto se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Juan Chiriboga

D.M. Quito, 01 de Abril. 2025

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes clausulas:

PRIMERA: El **Ing. Juan Chiriboga** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Sra Yojana Paula Alverca Rojas por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - La Sra. Yojana Paula Alverca Rojas realizó el trabajo fin de carrera titulado: “**PROYECTO INTEGRADOR PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE DIVERSIÓN UBICADA EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA - LAGO AGRILO, MEDIANTE EL MODELO DE NEGOCIO CANVAS**”, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en él Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Ing. Juan Chiriboga**.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Ing. Juan Chiriboga** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Yojana Alverca como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: “**PROYECTO INTEGRADOR PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE DIVERSIÓN UBICADA EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA - LAGO AGRILO, MEDIANTE EL MODELO DE NEGOCIO CANVAS**”, **modelos Canvas**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Ing. Juan Chiriboga.....

Yojana Paula Alverca Rojas

D.M. Quito, 01 Abril del 2025

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
AUTORÍA.....	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	6
INTRODUCCIÓN	16
CAPÍTULO I	17
Marco contextual - Antecedentes	17
Análisis Macro:	18
Análisis de involucrados	21
Problema de investigación	22
Idea a Defender	22
Objeto de estudio y campo de acción	23
Objeto de estudio	23
Justificación	27
Objetivos	29
Objetivo General	29
Objetivos específicos	29
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	30
Salón de Juegos	30
Historia de Video Juegos Ecuador	30

PlayStation 2	32
PlayStation 3	32
PlayStation 4	33
Maquina Arcade	33
Camilla Saltarina	34
Mesa de Pin Pong	35
¿Qué es una empresa?	36
¿Qué es un emprendedor?	36
Segmento de mercado	38
Empresas Según el Sector de Actividad	39
Empresas Según el Tamaño	40
Modelo de Gestión Empresarial Canvas	42
Elementos del Modelo Canvas	42
Propuesta de Valor	43
Segmento de Mercado	43
Beneficios de aplicar el modelo Canvas	44
Requisitos para la apertura de la empresa Salón de Juegos	45
Ubicación	45
Licencias y permisos	45
Diseño del local	46
Adquisición de equipos	46
Seguridad y mantenimiento	47
Personal	47

Estrategia de marketing	48
Evaluación y adaptación.....	48
Registro del Negocio	48
Licencia Municipal	48
Permiso de Bomberos	49
CAPÍTULO III INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA	49
Muestra	55
Indicadores	56
INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A FUTUROS CLIENTES POTENCIALES DE CREACIÓN DE LA EMPRESA DE DIVERSIÓN ASTRO GAME	57
Presentación Gráfica de Resultados y Análisis de Resultados	57
Análisis General	70
CAPÍTULO IV PROPUESTA	72
Tema	72
Datos Informativos	72
Antecedentes de la Propuesta	72
Justificación	74
Objetivos	75
Objetivo General	75
Objetivos Específicos	75
Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS	75

Tabla De Ingresos Proyectados	79
Escenario Base (Crecimiento Moderado)	79
INGRESOS ANUALES ESTIMADOS	79
INGRESOS ANUALES ESTIMADOS	80
Evaluación Y Factibilidad	81
Como debemos determinar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio se debería evaluar algunos factores como:	81
Viabilidad Del Mercado	81
La identificación de clientes potenciales y la aceptación del servicio	81
Tendencias De Pago	81
El incluir la adaptación de pagos digitales entre otros	81
Costo - Beneficio	81
Comparación de costos operativos y márgenes de ganancia para asegurar una positiva rentabilidad	81
Capacidad De Escalabilidad	81
El análisis de como el negocio puede crecer sin incrementar de manera proporcional los costos del servicio	81
Inversión inicial	84
Activos fijos	84
Capital de Trabajo	86
Inversión Total	86
Sueldos	87
Beneficios Legales	88

Depreciación de activos	88
TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)	91
Punto de Equilibrio	92
RECOMENDACIONES	98
REFERENCIAS	99
ANEXOS	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1; <i>Ánalisis de involucrados</i>	21
Tabla 2; <i>Problema de investigación</i>	22
Tabla 3; <i>Rango de edad</i>	57
Tabla 4; <i>Preferencia de los juegos electrónicos</i>	58
Tabla 5; <i>Preferencia de juegos de agilidad mental o física</i>	60
Tabla 6; <i>Juegos de ARCADE o COSMOS</i>	61
Tabla 7; <i>Juegos que hayas jugado en ARCADE o COSMOS</i>	62
Tabla 8; <i>Consolas de video juegos conoces más</i>	64
Tabla 9; <i>Conocimiento de algún juego de PlayStation 4 0 5</i>	65
Tabla 10; <i>Clase de juego te gustaría que haya en un salón de juegos</i>	66
Tabla 11; <i>Gustos de juegos</i>	68
Tabla 12; <i>Apuestas mientras juegas</i>	69
Tabla 13; <i>Activos Fijos</i>	84
Tabla 14; <i>Permisos de funcionamiento</i>	85
Tabla 15; <i>Capital de Trabajo</i>	86
Tabla 16; <i>Tabla de Inversión</i>	87
Tabla 17; <i>Sueldos y aportaciones al IESS</i>	87
Tabla 18; <i>Cálculo de Décimos</i>	88
Tabla 19; <i>Remuneración Total</i>	88
Tabla 20; <i>Depreciación de Activos</i>	89
Tabla 21; <i>Estructura del Capital</i>	90
Tabla 22; <i>Costos Fijos</i>	93

Tabla 23; <i>Costos Fijos</i>	94
Tabla 24; <i>Margen de contribución</i>	94
Tabla 24; <i>Margen de contribución</i>	94

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1; Modelo Canvas	44
Figura 2; Rango de edad	58
Figura 3; Preferencia de los juegos electrónicos	59
Figura 4; Preferencia de juegos de agilidad mental o física	60
Figura 5; Preferencia de juegos de agilidad mental o física	61
Figura 6; Juegos que hayas jugado en ARCADE o COSMOS	63
Figura 3; Consolas de video juegos conoce más	64
Figura 8; Consolas de video juegos conoce más	65
Figura 9; Clase de juego te gustaría que haya en un salón de juegos	67
Figura 10; Gustos de juegos	68
Figura 11; Apuestas mientras juegas	69
Figura 12; Preferencia de juegos de agilidad mental o física	95

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1; Estructura de la encuesta	103
--	-----

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto integrador tiene como objetivo la creación de la empresa de diversión Astro Game en la ciudad de Nueva Loja - Lago Agrio, utilizando el modelo de negocio Canvas como herramienta de planificación estratégica. Este emprendimiento surge de la necesidad de ofrecer nuevas opciones de entretenimiento a la comunidad, especialmente para niños, adolescentes y adultos jóvenes, quienes actualmente cuentan con alternativas limitadas en la región. La propuesta busca proporcionar un espacio innovador y seguro, equipado con tecnología de última generación, que fomente el esparcimiento y la integración social.

Para garantizar la viabilidad del proyecto, se llevó a cabo un estudio de mercado, en el cual se aplicaron encuestas a 347 futuros clientes potenciales. A partir de los resultados obtenidos, se identificó un alto nivel de interés por parte de la población, lo que respalda la factibilidad del negocio. Además, se realizó un análisis financiero para determinar la inversión necesaria, los costos operativos y la rentabilidad esperada. La ubicación en el centro de la ciudad, junto con una estrategia de marketing efectiva, contribuirá a posicionar Astro Game como el principal centro de entretenimiento en Lago Agrio.

Este proyecto no solo pretende generar beneficios económicos, sino también contribuir al desarrollo local mediante la creación de empleo y el fortalecimiento del turismo interno. Asimismo, se prioriza la implementación de medidas de sostenibilidad ambiental y responsabilidad social.

CAPÍTULO I

EL SIGUIENTE PROYECTO INTEGRADOR PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA DE DIVERSIÓN UBICADO EN LA CIUDAD DE NUEVA LOJA - LAGO AGRIOS, EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD CONSIDERANDO LA BASE DE LA ESTRUCTURA MODELOS CANVAS.

Marco contextual - Antecedentes

En el centro de la ciudad de Lago Agrio, según el censo del 2010, residen 91.744 personas, con una distribución de 46.966 hombres y 44.778 mujeres. Un grupo de lojanos que vivían en Manabí y Santo Domingo, tras diversas reuniones, decidió enviar exploradores a esta región aún inexplorada y desafiante. La expectativa era encontrar una oportunidad de progreso y estabilidad, una alternativa para escapar de la pobreza causada por la sequía en Loja (Halberstadt, 2024).

El 3 de diciembre de 1969, un grupo de colonos pertenecientes a la pre cooperativa Nueva Loja emprendió un viaje en avión desde Pastaza hasta Santa Cecilia. Para el ejército ecuatoriano, establecer comunidades en esta zona significaba fortalecer las fronteras del país. Esta iniciativa estuvo impulsada por Jorge Añazco Castillo, conocido como "el viejo luchador", quien fue el precursor de este gran proyecto que más tarde daría origen a Lago Agrio y su cabecera cantonal, Nueva Loja (Almedia H., Lorenzo U. & Retegi J., 2019).

Los 23 colonos, llenos de entusiasmo y espíritu aventurero, quedaron maravillados al observar desde el avión los paisajes de la región. La emoción de ser los pioneros en la fundación de un nuevo asentamiento en el Nor-Oriente petrolero

del Ecuador los invadió, marcando el inicio de una nueva comunidad en estas tierras (Almedia H., Lorenzo U. & Retegi J., 2019).

Análisis Macro:

En la ciudad de Lago Agrio y sus alrededores, muchas familias aprovechan sus salidas de compras para disfrutar momentos de recreación con sus hijos. A medida que los padres buscan fortalecer los lazos afectivos con sus niños, les brindan la oportunidad de expresar y compartir sus emociones. Este proceso contribuye al desarrollo emocional de los más pequeños, permitiéndoles reconocer y gestionar sus sentimientos, así como comprender las señales afectivas y emociones de los demás (Almedia H., Lorenzo U. & Retegi J., 2019).

La implementación del proyecto de una sala de juegos en Lago Agrio, ciudad ubicada en la región amazónica de Ecuador, requiere un análisis macroeconómico detallado para evaluar los factores clave que pueden influir en su viabilidad. Este proyecto representa una gran oportunidad para diversificar la economía local, generar empleo y ofrecer nuevas opciones de entretenimiento. Sin embargo, su éxito y sostenibilidad dependerán de una planificación rigurosa que tome en cuenta tanto los aspectos económicos como los sociales, garantizando así su impacto positivo en la comunidad (Almedia H., Lorenzo U. & Retegi J., 2019).

Análisis meso

Ubicada en el corazón de Lago Agrio, una ciudad en constante crecimiento económico, esta "tierra de colores" se ha convertido en un destino imprescindible para quienes exploran el norte de la Amazonía ecuatoriana. Su riqueza en atractivos turísticos naturales, culturales, de aventura y gastronómicos la posiciona como un

lugar mágico que cautiva tanto a locales como a visitantes. Con una identidad marcada por la diversidad y la multiculturalidad, Lago Agrio invita a sumergirse en sus leyendas, costumbres y rituales ancestrales. Además, su entorno natural ofrece paisajes impresionantes con ríos caudalosos, exuberante vegetación y una gran variedad de especies de flora y fauna, accesibles incluso dentro de la ciudad gracias a sus parques ecológicos y complejos turísticos, que permiten disfrutar plenamente de este paraíso natural.

El desarrollo de una sala de juegos en Lago Agrio representa una gran oportunidad debido al notable potencial de aceptación por parte de la comunidad. Comprender la estructura competitiva, las preferencias socioculturales y las capacidades económicas y tecnológicas de la región permitirá diseñar un espacio innovador y accesible, que amplíe la oferta de entretenimiento local. Para garantizar su éxito, será clave establecer un modelo de negocio sostenible, que equilibre costos accesibles para los clientes con un servicio de alta calidad, asegurando así su rentabilidad y permanencia en el tiempo (Arcades R, 2018). .

Análisis micro

El desarrollo de un proyecto integrador para una sala de juegos requiere evaluar diversos factores a nivel microeconómico que influyen en su viabilidad y éxito. En este análisis, se identificarán elementos clave como la definición del público objetivo, el cual estará compuesto principalmente por jóvenes, adolescentes y adultos jóvenes, quienes representan el segmento con mayor interés en este tipo de entretenimiento (Bonilla, E Rodríguez, P, 2017).

Los hábitos de consumo reflejan que la frecuencia de visitas a los salones de videojuegos está relacionada con la búsqueda de experiencias divertidas y dinámicas. Además, al examinar la competencia existente, se pueden identificar tanto fortalezas como debilidades, lo que permitirá diferenciar la propuesta de valor del proyecto. Incorporar tendencias actuales en el sector, como la inclusión de los juegos más populares del momento y su proyección a futuro, será un aspecto clave para atraer a los clientes (Bonilla, E., & Rodríguez, P, 2017).

En el ámbito tecnológico, es fundamental analizar las nuevas consolas, la realidad virtual y otras innovaciones, con el fin de explorar la posibilidad de organizar torneos o eventos que potencien la experiencia de juego. Asimismo, se evaluará la ubicación y accesibilidad del establecimiento, asegurando que los clientes puedan llegar fácilmente en transporte público o privado. Una ubicación estratégica y visible será determinante para captar la atención del público y garantizar el éxito del negocio. (Campoverde, F., 2022)

Análisis de involucrados

Tabla 1; *Análisis de involucrados*

ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS	INTERESES EN LA INVESTIGACIÓN	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS MANDATOS	Y
CLIENTES	Satisfacer las necesidades y cuál sería el perfil de mi futuro cliente	No existen tal servicio en el área con tales características que satisfagan.	La ley Consumidor en Ecuador.	
PROPIETARIOS	Se debe generar una rentabilidad y dinero para estudiar el modelo de negocio acogedor a nuestro entorno.	Nuestros equipos tecnológicos como pc y juegos no sean caducados o pasaos de moda	Ficha de reclamos o sugerencias.	
EMPLEADOS	Un empleado o colaborador reciba su pago justo para así mantener un ambiente sano.	No saber manejar de manera correcta el modelo organizacional para nuestro emprendimiento.	Código de convivencia.	
		Que no maneje de manera correcta el ambiente laboral.	Ministerio de Trabajo /IESS Registro de asistencias.	

Nota. *En la tabla se observa el análisis de involucrados. Fuente: Elaboración Propia.*

Problema de investigación

Tabla 2; *Problema de investigación*

CAUSAS	→	DEFINICIÓN PROBLEMA	DEL	CONSECUENCIAS
No hay otro emprendedor que maneje el sistema de juegos que nosotros brindamos.				Se desaprovecharía la oportunidad de crear un nicho de mercado que se enfocaría a brindar más turismo al sector.
El implementar en la zona centro de la ciudad da un plus al comercial para su llegada de futuros clientes.		Hemos llegado a conocer que en el sector centro de la ciudad no hay el servicio de juegos que brindamos a nuestros clientes.		Se tomará en cuenta el establecer planes para un proyecto sostenible y amigable con el ambiente.
En la ciudad de Lago Agrio no hay el espacio de recreación en la cual pueden compartir en padres e hijos y/o amigos.				El servicio que se brindará será se óptimas condiciones y acogedor lugar.
		INDICADORES		
		Es satisfactorio el implementar esta idea de negocio ya que si representa el alcance esperado.		

Nota. *En la tabla se observa los problemas de investigación. Fuente: Elaboración Propia.*

Definición del problema

¿De qué manera la implementación de una sala de juegos en el sector centro de Lago Agrio puede suplir la falta de espacios recreativos y generar oportunidades de desarrollo comercial y turístico en la ciudad? ASTRO GAME, busca solventar la necesidad no atendida en el sector centro de la ciudad de Lago Agrio para sus habitantes.

Idea a Defender

La implementación de un negocio de juegos en el centro de Lago Agrio busca suplir la falta de espacios recreativos, ofreciendo un ambiente acogedor y atractivo. Además, se considera la accesibilidad económica y la disponibilidad de tiempo de los

consumidores, para garantizar que la propuesta sea viable y beneficie tanto a los jugadores como al desarrollo comercial y turístico de la ciudad.

Objeto de estudio y campo de acción

Objeto de estudio

El estudio de este proyecto se centrará en la creación y funcionamiento de una sala de juegos en la ciudad de Lago Agrio. Esto incluye no solo en diseño físico del espacio y la selección de juegos y equipos adecuados sino también en la creación de un ambiente seguro y atractivo para los usuarios. Al estudiar el objeto se busca entender como una sala de juegos para poder brindar un servicio como un centro de entretenimiento y recreación para diversas edades y grupos de la comunidad.

Campo de Seguridad en Caso de Actividades Delictivas

La seguridad es un pilar fundamental en la creación y operación de una empresa de diversión en Nueva Loja - Lago Agrio. La implementación de un sistema de seguridad integral permitirá prevenir actividades delictivas, garantizar la tranquilidad de los clientes y empleados, y fortalecer la confianza en el negocio. Para ello, se proponen diversas estrategias que abarcan desde la vigilancia tecnológica hasta la coordinación con las autoridades locales.

1. Implementación de un Sistema de Seguridad Integral

Para reducir los riesgos de incidentes delictivos dentro y en los alrededores de la empresa, es crucial contar con un sistema de seguridad bien estructurado. Esto incluye:

- **Vigilancia y Monitoreo 24/7:** Instalación de un circuito cerrado de televisión (CCTV) con cámaras de alta resolución en todas las áreas estratégicas, como

entradas, salidas, zonas de juego y estacionamientos. Las grabaciones se almacenarán en la nube para su posterior revisión en caso de incidentes.

- **Personal de Seguridad Capacitado:** Contratación de guardias de seguridad con formación en manejo de crisis, control de multitudes y primeros auxilios. Se sugiere que estén debidamente uniformados y equipados con radios de comunicación para una rápida respuesta ante cualquier emergencia.
- **Control de Acceso con Identificación:** Implementación de un sistema de registro en la entrada, que puede incluir el uso de boletos numerados, tarjetas de membresía o verificación de identidad para restringir el acceso a personas con antecedentes de comportamiento conflictivo.

2. Coordinación con Autoridades Locales

Una empresa de diversión debe trabajar en estrecha colaboración con las fuerzas de seguridad para reforzar la protección de clientes y empleados. Para ello, se recomienda:

- **Convenios con la Policía Nacional y Seguridad Privada:** Mantener una comunicación directa con las fuerzas del orden para solicitar apoyo en caso de ser necesario. Se pueden organizar rondas de vigilancia policial en los alrededores del establecimiento para disuadir actividades delictivas.
- **Botón de Pánico y Línea de Emergencia:** Contar con un sistema de alerta rápida conectado con la policía local para reaccionar de inmediato ante cualquier incidente de seguridad dentro del establecimiento.
- **Protocolos de Denuncia y Actuación:** Definir un proceso claro para reportar actividades sospechosas o delictivas, tanto para empleados como para clientes.

Se debe proporcionar una vía de denuncia anónima para incentivar la participación de la comunidad en la prevención del crimen.

3. Políticas de Seguridad Interna

Establecer normas claras dentro del negocio permitirá reducir incidentes y crear un ambiente seguro para todos. Algunas de estas medidas incluyen:

- **Reglamento de Ingreso y Permanencia:** Prohibición del ingreso de personas en estado de ebriedad, con armas o sustancias ilegales. Se pueden realizar revisiones preventivas en la entrada si es necesario.
- **Capacitación del Personal:** Todo el equipo de trabajo, desde administradores hasta empleados operativos, debe recibir formación en identificación de comportamientos sospechosos, protocolos de evacuación y manejo de emergencias.
- **Sistema de Denuncias Internas:** Implementar un mecanismo donde empleados y clientes puedan reportar de manera anónima cualquier situación de riesgo sin temor a represalias.

4. Iluminación y Diseño Seguro del Espacio

La infraestructura y distribución del establecimiento juegan un papel importante en la seguridad. Algunas acciones clave son:

- **Iluminación Adecuada:** Garantizar que todas las áreas, tanto internas como externas, estén bien iluminadas para evitar zonas oscuras que puedan propiciar delitos. Esto incluye estacionamientos, pasillos y accesos.
- **Salidas de Emergencia y Rutas de Evacuación:** Diseñar el espacio con señalización clara y accesible, permitiendo evacuaciones rápidas en caso de

cualquier incidente.

- **Diseño Abierto y Supervisión Permanente:** Espacios con visibilidad amplia para que el personal de seguridad pueda monitorear todas las actividades sin obstáculos.

5. Seguro Contra Riesgos y Responsabilidad Civil

Para proteger tanto a la empresa como a sus clientes y empleados, es esencial contar con coberturas de seguro adecuadas:

- **Seguro de Responsabilidad Civil:** Protección ante cualquier daño a terceros que pueda ocurrir dentro de las instalaciones.
- **Seguro contra Robos y Actos de Vandalismo:** Cobertura para los activos de la empresa en caso de hurtos, daños o vandalismo.
- **Póliza de Accidentes Personales:** Garantizar atención médica a clientes o empleados en caso de incidentes dentro del establecimiento.

Diseño y arquitectura

Se trabajará en el diseño arquitectónico y la distribución del espacio y el interior se asegurará que la sala de atracción sea muy funcional, segura y muy atractiva para el usuario. Esto incluye que debemos considerar los factores como iluminación, la acústica la accesibilidad para personas con discapacidad tal cual ellos también forman de nuestro futuro público.

Equipamiento y tecnología

La selección de juegos y equipos tecnológicos es crucial por que debería incluirse mucha variedad y opciones desde los juegos de mesa hasta videojuegos de simuladores en realidad virtual como objetivo es ofrecer una experiencia única y

diversificada que atraiga a diferentes públicos.

Gestión y operación

Se desarrollará un plan de negocio viable y favorable en que se incluya estrategias de marketing, con la gestión del personal y de las operaciones diarias esto asegurará que nuestro personal y con operaciones diarias. Esto asegura que la sala de juegos no solo sea sostenible a largo plazo sino también rentable.

Aspectos legales y normativos

Es esencial cumplir con todas las regulaciones locales y nacionales con la apertura y operaciones de un salón de juegos esto incluye en permisos de construcción, licencias operaciones y normativas de seguridad.

Justificación

Unos de los problemas que podemos observar en el sector de la ciudad es que existen pocos lugares con espacios amplios para la concentración de clientes y se sientan cómodos. La creación de una sala de juegos en Lago Agrio no solo abordaría la necesidad evidente de espacios de recreación y esparcimiento, sino que también podría tener numerosos beneficios secundarios.

En primer lugar, proporcionaría una alternativa local de entretenimiento, reduciendo la necesidad de viajar a otras ciudades.

La propuesta de nuestro proyecto integrador busca contribuir significativamente a la economía local mediante la generación de empleo directo e indirecto, fortaleciendo así el desarrollo comercial y fomentando el turismo interno. La implementación del salón de juegos no solo representará un espacio de entretenimiento, sino que también desempeñará un papel crucial en la integración

social y la construcción de relaciones interpersonales. El diseño del salón estará orientado a crear un ambiente inclusivo y acogedor, en el que personas de diversas edades y perfiles puedan reunirse en un entorno seguro y dinámico. A través de la interacción en juegos individuales y grupales, se estimulará el compañerismo y la creación de vínculos entre los participantes.

Si bien la competencia es un elemento central en los juegos, también fomenta valores clave como el respeto, el trabajo en equipo y la comunicación. Muchas dinámicas de juego requieren cooperación para alcanzar objetivos en conjunto, lo que incentiva la socialización y la formación de amistades. Además, se organizarán eventos, torneos y actividades especiales que promuevan la interacción entre los jugadores, incentivando la sana competencia y el espíritu deportivo. De este modo, nuestro salón de juegos no solo servirá como un espacio de recreación, sino también como un punto de encuentro en el que la comunidad pueda fortalecer lazos sociales, compartir experiencias y generar conexiones significativas, consolidándose, así como un motor de integración y desarrollo social en la ciudad.

Los videojuegos recreativos no solo ayudan a desarrollar habilidades y destrezas sino también a fomentar coordinación y planificación, organización, y lenguaje. Las destrezas matemáticas y verbales incluyen como actos de aprendizaje.

La práctica regular de juegos recreativos tiene un impacto positivo en la salud mental y física, ya que estimulan la liberación de neurotransmisores como la dopamina y la serotonina, fundamentales para mejorar el estado de ánimo y reducir el estrés. Desde la neurociencia, se ha demostrado que la actividad lúdica fortalece la plasticidad cerebral, promoviendo la formación de nuevas conexiones sinápticas que

optimizan el aprendizaje y la memoria. Además, los juegos tecnológicos potencian el desarrollo de la corteza prefrontal, clave para la toma de decisiones y la regulación emocional, mientras que la interacción social en entornos recreativos activa circuitos neuronales relacionados con la empatía y la cooperación, habilidades esenciales para la socialización en niños y jóvenes. Así, el juego no solo facilita el bienestar emocional, sino que también mejora la capacidad cognitiva y social, favoreciendo un desarrollo integral.

Objetivos

Objetivo General

Establecer una empresa dedicada a la implementación de una sala de juegos en la ciudad de Lago Agrio, que satisfaga la demanda de entretenimiento y recreación, promoviendo el bienestar social y fomentando interacciones saludables. Además, contribuir al desarrollo económico local mediante la generación de empleo y la creación de una fuente de ingresos sostenible.

Objetivos específicos

1. Crear plazas de trabajo para residentes de Lago Agrio, contribuyendo al desarrollo económico local.
2. Posicionar el salón de juegos como el principal lugar de atracción para los clientes en Lago Agrio.
3. Innovar y diseñar la infraestructura con el respectivo equipamiento necesario para garantizar una sala de juegos moderna y segura para los clientes en Lago Agrio.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

Salón de Juegos

Una sala de juegos representa un punto de encuentro entre el entretenimiento, la tecnología y el ocio, ofreciendo una experiencia recreativa que va más allá de la simple diversión. Estos espacios están diseñados para ser seguros y accesibles, permitiendo la integración de diferentes grupos de la comunidad y fomentando la socialización a través de la innovación en los videojuegos y otras formas de entretenimiento interactivo. Además, su implementación en ciudades en crecimiento, como Lago Agrio, se justifica no solo por la demanda de opciones recreativas, sino también por su impacto positivo en el desarrollo local, al generar empleo y dinamizar la economía. La evolución tecnológica en este sector ha permitido la incorporación de realidad virtual, simuladores y juegos en red, ampliando la oferta y mejorando la experiencia del usuario (Canary J, 2023).

Historia de Video Juegos Ecuador

Vrooms (VRS) es un emprendimiento creado por los primos Óscar Saldaña y Daniel Suárez hace cuatro meses. Este local, ubicado en la Calle Larga 8-69 y Benigno Malo, en pleno Centro Histórico de Cuenca, cuenta con cuatro salas, ofreciendo una experiencia innovadora de entretenimiento (Canary J, 2023).

El centro de entretenimiento cuenta con una sala principal equipada con tecnología avanzada, donde Alexa, el asistente virtual de Amazon, facilita el control de diversas funciones. Con una capacidad para 15 personas, el espacio permite la inmersión en experiencias de Realidad Virtual (VR) mediante los lentes Oculus Quest

2, los cuales transportan a los usuarios a entornos digitales como el Metaverso. Además, los visitantes pueden disfrutar de una amplia variedad de videojuegos en consolas de última generación, incluyendo Xbox Series X, PlayStation 5 y Nintendo Switch, lo que lo convierte en un destino atractivo para los amantes de la tecnología y el entretenimiento (Canary J, 2023).

El complejo también dispone de un museo tecnológico, donde se exhiben dispositivos electrónicos antiguos, tales como cámaras fotográficas, controles de Atari y Super Nintendo, así como consolas clásicas como PlayStation 1, PlayStation 2 y Xbox 360. Entre los objetos en exhibición destacan libros icónicos como El Señor de los Anillos, lo que convierte el espacio en un punto de interés tanto para aficionados a la tecnología como para amantes de la literatura (Canary J, 2023).

Para los entusiastas de los videojuegos retro, se ha acondicionado una sala temática con la legendaria Nintendo NES, conocida por su sistema de cartuchos y su popularidad con juegos como Mario Bros y Donkey Kong. Además, el espacio cuenta con una Super Nintendo, una consola que marcó una generación y sigue siendo recordada por sus clásicos títulos. En esta zona, los visitantes pueden revivir la nostalgia con juegos icónicos como Street Fighter, Mortal Kombat, Mario Bros 3 y Super Mario World. Como menciona (Canary J, 2023), "estos espacios fueron adecuados para viajar en el tiempo al pasado. Los techos de latón, las paredes, los muebles, las televisiones son antiguas y se conservan muy bien, inclusive la casa patrimonial fue remodelada con mucho cuidado para conservar su esencia" (p. XX).

Además de los espacios de videojuegos, el centro de entretenimiento ofrece áreas diseñadas para diferentes tipos de experiencias. Se ha implementado una sala

íntima para parejas, con capacidad para cuatro personas, así como una zona de simulación musical, donde los jugadores pueden interactuar con juegos como Guitar Hero y Rockman. Este espacio recrea un auténtico escenario de concierto, con luces, efectos especiales y cámaras de humo, permitiendo a los participantes vivir una experiencia única mientras cantan y tocan instrumentos virtuales (Canary J, 2023).

PlayStation 2

La PlayStation 2 debutó en Japón el 4 de marzo del 2000 y, en los meses siguientes, se expandió a mercados como Estados Unidos y Europa. Desde su lanzamiento, compitió con otras consolas de su época, como la Dreamcast de Sega, la GameCube de Nintendo y la Xbox de Microsoft. Aunque en 2006 Sony presentó su sucesora, la PlayStation 3, la PS2 siguió siendo relevante en la industria, conservando una gran comunidad de jugadores y logrando competir incluso con dispositivos de la siguiente generación (Grajales G, 2020)

PlayStation 3

La PlayStation 3, oficialmente abreviada como PS3, es la tercera videoconsola de sobremesa producida por Sony Computer Entertainment. Es la sucesora de la PlayStation 2 y forma parte de la línea de consolas PlayStation. Durante su presentación en el Tokyo Game Show de septiembre de 2006, Sony no mostró una versión completamente funcional del sistema debido a cortes de electricidad y problemas de hardware. Sin embargo, se realizaron demostraciones de títulos como Metal Gear Solid 4: Guns of the Patriots (Cornilleau, 2014).

En ambos eventos se presentó el kit de desarrollo de software y se mostraron secuencias en video basadas en las especificaciones previstas. Sony anunció que la consola se lanzaría en dos modelos con precios diferenciados. El primer modelo incluiría un disco duro de 20 GB y compatibilidad con HDMI, con un precio de 430 dólares en Japón, 499 dólares en Europa y 499 dólares en Estados Unidos. El segundo modelo, con un disco duro de 60 GB, tendría un costo de 599 dólares en Estados Unidos y 699 dólares en Europa (Cornilleau, 2014).

PlayStation 4

PlayStation 4 PlayStation 4 fue la cuarta consola de Sonic y las masas exitosa de la generación con más de 117 millones de unidades vendidas además de mejorar los gráficos de sonido La PS4 introdujo el mando dualshock 4 que incorpora un panel táctil un altavoz un conector para auriculares y una barra luminosa también lanza el dispositivo de realidad virtual PlayStation VR y el servicio de streaming PlayStation now su catálogo incluyó más de 3000 juegos entre los que se destacan sagas como Good of War Horizon Zero Dawn Spider-man, Bloodborne, Ghost of Tsushima y The Last of Us Part II (Cornilleau, 2014).

Maquina Arcade

La máquina de arcade, también conocida como "cosmos", es un fenómeno cultural que surgió en las décadas de 1970 y 1980 y sigue siendo popular en todo el mundo. Estas máquinas fueron pioneras en el uso de gráficos y sonidos digitales, marcando el inicio de la industria del videojuego. En este artículo, exploraremos la historia de las máquinas arcade, desde sus humildes comienzos hasta su resurgimiento en la actualidad (Hernández S, 2017).

Las primeras máquinas arcade eran simples juegos electrónicos de mesa que se introdujeron en la década de 1960. Estos juegos eran muy básicos y se limitaban principalmente a la reproducción de sonidos y luces. Sin embargo, no fue sino hasta la década de 1970 que las máquinas arcade comenzaron a evolucionar e incluir juegos más sofisticados. En 1971, Atari lanzó el primer juego de arcade exitoso, Pong, que rápidamente se convirtió en un fenómeno mundial. Este sencillo juego de tenis, en el que los jugadores debían golpear una pelota de un lado a otro de la pantalla, fue el primer juego de arcade que generó una gran cantidad de ingresos (Jorge V, 2019).

A partir de ese momento, la industria de los videojuegos comenzó a despegar. En la década de 1980, los juegos arcade alcanzaron una popularidad aún mayor y la industria experimentó un crecimiento acelerado. El lanzamiento de juegos icónicos como Space Invaders, Donkey Kong y Street Fighter 2 consolidó aún más la fama de las máquinas arcade. Muchos de estos juegos se convirtieron en franquicias exitosas y se adaptaron para consolas de videojuegos y ordenadores personales (Leiva P, 2016).

Camilla Saltarina

El primer trampolín fue inventado por Nissan, originario de Iowa, Estados Unidos. En 1930, mientras asistía a una función de un circo ambulante, observó cómo los trapecistas realizaban sus acrobacias y luego caían en una red de seguridad. A partir de esta observación, Nissan pensó que la rutina de los artistas sería aún más espectacular si pudieran seguir realizando trucos mientras rebocaban sobre la red extendida. Como era gimnasta y nadadora, decidió crear su propio trampolín

primitivo, utilizando un trozo de lona sujeto a un marco metálico rectangular (Muller, A, 2018).

Posteriormente, en 1934, Nissan perfeccionó su idea en colaboración con su entrenador de gimnasia, Larry Gris Gold, en la Universidad de Iowa. Juntos mejoraron el diseño inicial, incorporando una colchoneta que se unía al marco mediante cámaras de neumáticos, las cuales luego fueron reemplazadas por los muelles que conocemos hoy en día. Este diseño se hizo popular, no solo por su utilidad en la gimnasia, sino también por su versatilidad en la formación de pilotos. Los trampolines se empleaban para enseñar a los pilotos a realizar movimientos y giros con agilidad, además de ayudarles a acostumbrarse a las alturas, lo que mejoraba su capacidad física de manera segura y controlada (Muller, A, 2018).

Mesa de Pin Pong

Durante la década de 1950, Asia emergió como una potencia mundial en tenis de mesa. En particular, Japón destacó en los Campeonatos Mundiales por equipos entre 1954 y 1959. Este dominio se vio reforzado con la introducción de la espuma en las palas, lo que mejoró significativamente el rendimiento de los jugadores. Entre los campeones japoneses se encuentra Hiroji Sato, quien se destacó por sus impresionantes logros en Tokio en 1956.

En los años 60, China asumió el liderazgo en este deporte, destacando Zhuang Zedong, quien logró convertirse en triple campeón mundial en 1961, 1963 y 1965. Durante este período también se dio origen a la diplomacia del ping-pong, un factor clave para mejorar las relaciones entre China y Estados Unidos. En 1977, en los Campeonatos Mundiales celebrados en Birmingham, se introdujo el llamado "servicio

chino", un avance que transformó la forma en que se jugaba el tenis de mesa, elevando el servicio de un simple gesto técnico a una parte estratégica esencial del juego. Así, el dominio de Asia en la historia del tenis de mesa fue fundamental para el desarrollo y la globalización de este deporte (Cornilleau, 2024).

¿Qué es una empresa?

Una empresa se puede definir como una organización económica y social que se dedica a la producción, venta o provisión de bienes y servicios, con el objetivo primordial de generar beneficios económicos. Las empresas pueden adoptar diversas formas legales y operan en una amplia variedad de sectores económicos, desde la manufactura hasta los servicios. Dependiendo de su tamaño y estructura, las empresas pueden variar significativamente, pero todas comparten el propósito común de alcanzar el éxito financiero (Cornilleau, 2024).

¿Qué es un emprendedor?

El emprendedor es la persona encargada de liderar y gestionar el nacimiento y la operación de un proyecto empresarial, lo cual implica asumir una serie de riesgos, especialmente los de tipo financiero y económico. En resumen, el emprendedor se caracteriza por transformar ideas innovadoras en realidades comerciales, enfrentando diversos desafíos y buscando oportunidades para crecer y prosperar en un entorno competitivo. Este perfil es esencial en la dinámica económica, ya que no solo impulsa el desarrollo de nuevos negocios, sino que también juega un papel clave en la generación de empleo y el avance económico de su comunidad (Paredes, F, 2016).

Tipos de Emprendedores

Existen diversos tipos de emprendedores, cada uno con un enfoque distinto y

un conjunto de motivaciones y habilidades. Algunos de los tipos más destacados son:

Visionario: Este tipo de emprendedor se anticipa a las tendencias del mercado, pensando en el futuro más allá de las ideas que hoy son rentables. El visionario no se limita a lo que es popular en el presente, sino que identifica oportunidades de negocio a largo plazo. Un ejemplo sería un emprendedor que decide invertir en una tecnología aún con un alcance limitado, pero que prevé que su uso se incrementará en el futuro.

Oportunista: Este tipo de emprendedor se caracteriza por detectar oportunidades de negocio en áreas donde aún no se ha satisfecho una necesidad del mercado. Su habilidad está en identificar huecos en el mercado que otros no han visto y aprovecharlos.

Social: El emprendedor social se enfoca en generar un impacto positivo en la sociedad, más allá de la simple rentabilidad económica. Su objetivo es resolver problemas sociales o ambientales, buscando el bienestar colectivo a través de sus iniciativas.

Por accidente: Se trata de aquel emprendedor que, por casualidad o azar, se ve involucrado en un emprendimiento. Por ejemplo, puede surgir cuando un amigo le propone una idea de negocio y, sin planificación previa, decide involucrarse y asumir el reto.

Inversionista: A diferencia de otros emprendedores, el inversionista no desarrolla la idea de negocio, pero se dedica a financiarla. Coloca capital en un proyecto, convirtiéndose en socio y obteniendo una parte de los beneficios sin involucrarse directamente en la gestión.

Persuasivo: Similar al inversionista, el emprendedor persuasivo no genera la

idea de negocio, pero posee habilidades para influir y convencer a otros de que lleven a cabo un proyecto. Su fortaleza está en la capacidad de motivar y reunir a un equipo para ejecutar una idea ya existente.

Especialista: El especialista se enfoca en un sector o nicho específico, desarrollando su actividad dentro de un campo particular. Aunque su mercado sea pequeño, busca que sea lo suficientemente rentable para sustentar su negocio a largo plazo.

Estos tipos de emprendedores juegan un papel crucial en la diversificación y dinamización de los mercados, contribuyendo de distintas maneras al crecimiento económico y social (Guevara, G, 2024).

Segmento de mercado

Un segmento de mercado se refiere a un grupo de consumidores o empresas que comparten características y necesidades similares. Estas similitudes pueden estar basadas en variables como la demografía, el comportamiento de compra, las preferencias y la geografía. La segmentación de mercado permite a las empresas dividir el mercado en subconjuntos más pequeños y manejables, facilitando la concentración de sus productos, servicios y esfuerzos de marketing en estos grupos específicos. Según Shopify, "la segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en diferentes grupos de clientes que tienen necesidades y deseos similares" (Casco, J, 2022)

Esta estrategia es fundamental para desarrollar productos y servicios que satisfagan de manera más efectiva las demandas de los consumidores, optimizando así los recursos y mejorando la competitividad en el mercado. Al comprender las

particularidades de cada segmento, las empresas pueden diseñar campañas de marketing más precisas y personalizadas, lo que incrementa la probabilidad de éxito en sus iniciativas comerciales (Casco, J, 2022).

Empresas Según el Sector de Actividad

Empresas del sector primario: son aquellas que llamadas empresas mineras porque sus actividades principales son la explotación directa de la naturaleza: ya sea por agricultura, ganadería, casa, pesca, explotación de recursos minerales, agua y productos minerales, petróleo, energía eólica, etc (Benítez, L, 2023).

Como lo aplicaría: Si bien el salón de juegos en Lago Agrio no es una empresa directamente del sector primario, puede beneficiarse de la actividad de las empresas del sector primario que operan en la región, especialmente en términos de atraer a un público local o de fuera, aprovechar recursos energías renovables o colaborar en iniciativas.

Empresas del sector secundario o industrial: nos da como referencia a empresas que procesan materias primas. Incluyen actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la explotación forestal, el textil, etcétera (Benítez, L, 2023)..

Como lo aplicaría: Para aplicar la referencia a empresas que procesan materias primas en un proyecto de integración de un salón de juegos en Lago Agrio, podemos considerar varios enfoques, tanto para la construcción del espacio como para la integración de la temática del proyecto, utilizando materiales y actividades que se vinculan con las industrias mencionadas.

Sector de servicios o empresas terciarias: estas se incluyen a las empresas

cuyo factor principal es la capacidad humana para realizar un trabajo físico o intelectual. Eso también incluye una amplia gama de actividades comerciales como transporte, banca comercio, seguros, hoteles, consultoría, educación restaurantes, etc (Benítez, L, 2023).

Como lo aplicaría: Al integrar un salón de juegos en Lago Agrio, no solo estás creando un espacio de entretenimiento, sino también un ecosistema de servicios interrelacionados. Desde la atención al cliente y la oferta de alimentos, hasta la seguridad, la gestión tecnológica y la consultoría, todos estos componentes contribuyen al desarrollo de un negocio basado en el sector terciario. Esto no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también puede convertirse en una fuente. Este enfoque integral ayudará a posicionar tu salón de juegos como un establecimiento que no solo ofrece diversión, sino que también cubre diversas necesidades de la comunidad

Empresas Según el Tamaño

Las empresas se clasifican por tamaño, pueden determinarse en función de una variedad de criterios, como el número de empleados, la industria, el área de operación y los ingresos anuales. Independientemente del criterio adoptado, las empresas se dividen en categorías según su tamaño:

Grandes empresas: operan con grandes recursos financieros y de capital, tienen instalaciones propias, generan millones de dólares en ingresos, emplean una gran fuerza laboral y cuentan con amplios sistemas de gestión y operaciones. Además, también tienen acceso a límites de crédito y grandes préstamos de instituciones financieras nacionales e internacionales (Fernández, M. & López, C, 2019).

Conclusión: Al aplicar los principios de grandes empresas en el salón de juegos, estarías buscando recursos financieros adecuados, infraestructura sólida, equipos de trabajo capacitados, una gestión eficiente, estrategias de marketing y expansión, y acceso a financiamiento para garantizar el éxito y la sostenibilidad del negocio.

Medianas empresas. esas empresas emplean asientos, incluso miles, de personas a menudo tienen sindicatos, áreas claramente definidas con responsabilidades y roles definidos, y sistemas y procesos automatizados (Fernández, M. & López, C, 2019).

Pequeñas Empresas: son empresas independientes establecidas para obtener ganancias sin dominar la industria a la que pertenecen. Su volumen de ventas anual no excede límite especificado y el número de asegurados no excede el límite especificado (Fernández, M. & López, C, 2019).

El salón de juegos debe asegurarse de que sus ingresos anuales no excedan el umbral que define a una pequeña empresa en Ecuador a nivel local. Para este tipo de negocio, podrías fijar un presupuesto anual estimado para los ingresos, que debe estar dentro del límite que corresponde a pequeñas empresas.

Microempresas: generalmente de propiedad privada, cuentan con un sistema de producción mayormente al manual, maquinaria y equipos básicos, aspectos básicos de gestión, producción, ventas y finanzas. Los directores o propietarios pueden estar directamente involucrados en estas áreas (Fernández, M. & López, C, 2019).

Como en muchas microempresas, los directores o propietarios estarían muy

involucrados en las operaciones diarias. Esto podría incluir la apertura y cierre del local, atención a los clientes, supervisión del funcionamiento de los juegos y la resolución de problemas inmediatos. En una microempresa, es común que los propietarios asuman estos roles directos, dada la limitación de personal y recursos.

Modelo de Gestión Empresarial Canvas

El modelo de negocio Canvas es una herramienta estratégica fundamental cuando se decide emprender la creación de una nueva empresa o rediseñar una existente. Este enfoque se vuelve especialmente valioso, ya que proporciona un mapa claro que orienta en la consecución de los objetivos empresariales. El modelo permite integrar de manera sencilla y colaborativa todas las ideas clave que aseguran la operatividad y viabilidad del negocio, presentando un formato visual que facilita su comprensión y aplicación (Semrush, 2023).

En la actualidad, los entornos empresariales se encuentran marcados por una gran incertidumbre, junto con transformaciones tecnológicas y digitales que exigen una rápida adaptación. Estos cambios generan nuevas necesidades en los consumidores y requieren la adopción de enfoques y estrategias innovadoras para mantener la competitividad y sostenibilidad de las empresas (Semrush, 2023).

Elementos del Modelo Canvas

- Segmentos de clientes
- Propuesta de valor
- Canales, Relaciones con clientes
- Fuente de ingresos

- Actividades clave
- Recursos clave
- Asociaciones clave
- Estructura de costes (Zendesk, 2023).

Propuesta de Valor

Conocer la competencia es esencial para diferenciar el proyecto. El identificar otras salas de juegos y aplicar un área y para así evaluar las fortalezas y debilidades nos permitirán encontrar las mejores oportunidades de mejora y realizar cambios respectivos. Por ejemplo, si las salas de juegos existentes carecen de tecnología avanzada nos daría como opción para cambiar ciertos aspectos así aplicar para diferentes grupos de edad, estos podrían ser puntos de venta únicos; para la nueva sala y con más opciones para el usuario. El desarrollar una propuesta de valor que resalte aspectos innovadores o servicios adicionales puede atraer a más clientes (Semrush, 2023).

Segmento de Mercado

El mercado principal está compuesto por niños, adolescentes y jóvenes adultos, con un rango de edad entre 5 y 30 años. Sin embargo, la sala de juegos también puede atraer a adultos que buscan actividades recreativas en familia o amigos. Se identifican claramente tres segmentos: familias con niños pequeños, adolescentes y adultos jóvenes que buscan entretenimiento nocturno (Zendesk, 2023).

Figura 1; *Modelo Canvas*



Nota. En la figura se representa el modelo de gestión empresarial CANVAS y sus pasos. Tomado de RECARGABLE (2024).

Beneficios de aplicar el modelo Canvas

El Modelo de Negocio Canvas es una herramienta estratégica que permite visualizar y estructurar de manera clara y concisa los elementos clave de un negocio. Su aplicación ofrece diversos beneficios que contribuyen al fortalecimiento y éxito de un proyecto empresarial.

Claridad en la estrategia empresarial: Facilita una comprensión estructurada de cada componente del modelo de negocio, ayudando a identificar fortalezas, debilidades y áreas de mejora.

Identificación de oportunidades de negocio: Al analizar cada bloque del Canvas, se pueden descubrir nuevas oportunidades y formas de monetización.

Reducción de costos: Permite identificar áreas donde se pueden optimizar procesos y reducir gastos, lo que se traduce en una mayor rentabilidad.

Comunicación efectiva: Al proporcionar una visión clara y estructurada del modelo de negocio, facilita la comunicación de la estrategia empresarial a los stakeholders internos y externos.

Fomento de la innovación y creatividad: Al ser una herramienta visual y

dinámica, promueve la generación de ideas innovadoras y la adaptación a cambios del mercado.

Facilitación de la toma de decisiones: Al tener una visión integral del negocio, se pueden tomar decisiones más informadas y alineadas con los objetivos estratégicos.

Con esta herramienta se puede examinar la situación del proyecto y posteriormente generar estrategias que nos ayude a la mejora. Determinamos que un modelo muy factible ya que se pueden actualizar las ideas adaptándose al mercado e innovando para mejorar (Semrush, 2023).

Requisitos para la apertura de la empresa Salón de Juegos

Ubicación

Se recomienda seleccionar un local con un área mínima de 150 a 300 m², que permita la instalación de al menos 30 a 50 máquinas de juego, con zonas de descanso y circulación fluida para los clientes. La ubicación ideal es en zonas de alto tráfico peatonal y vehicular, como cercanías a centros comerciales, escuelas y áreas residenciales con una alta concentración de jóvenes y familias.

Licencias y permisos

Para operar legalmente, se deben obtener diversas licencias y permisos, cuyos tiempos de trámite pueden variar entre 15 a 60 días hábiles:

- **Registro del Negocio:** Inscripción en la Superintendencia de Compañías y obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI). Este proceso toma aproximadamente 5 a 10 días hábiles.

- **Licencia Municipal:** Se requiere solicitar la licencia de funcionamiento en el Municipio de Lago Agrio, presentando documentos como el plan de negocios, comprobante de RUC y contrato de arrendamiento o título de propiedad. Este trámite puede tardar entre 10 a 30 días hábiles.
- **Permiso de Bomberos:** Se debe obtener la inspección y certificación del Cuerpo de Bomberos, verificando la instalación de extintores, salidas de emergencia, señalización y medidas de seguridad contra incendios. Este proceso demora entre 7 a 15 días hábiles.
- **Permiso Sanitario:** Si el establecimiento ofrece alimentos y bebidas, se requiere una certificación de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), lo que puede tardar hasta 30 días hábiles.

Diseño del local

El diseño del establecimiento debe garantizar comodidad y atractivo para los clientes. Se recomienda una distribución que incluya:

- **Zona de juegos:** Espacio para 30 a 50 máquinas, que pueden incluir arcade, pinball, simuladores y realidad virtual.
- **Área de descanso:** Con al menos 10 a 15 mesas y 40 sillas para los clientes.
- **Zona de comidas y bebidas:** Un pequeño bar con opciones de snacks y bebidas.
- **Baños:** Al menos 2 baños (uno para hombres y otro para mujeres) con mantenimiento frecuente.

Adquisición de equipos

El equipamiento es clave para el éxito del salón de juegos. Se recomienda

contar con una combinación de máquinas de distintos tipos:

- **Arcade clásicos (Pac-Man, Street Fighter, Mortal Kombat):** 10 unidades.
- **Simuladores de carreras:** 5 unidades.
- **Máquinas de pinball:** 5 unidades.
- **Juegos de realidad virtual:** 5 unidades.
- **Otros juegos interactivos:** 5 a 10 unidades.

El costo promedio por máquina puede oscilar entre **\$1,500 y \$10,000 USD**, dependiendo de la tecnología y marca.

Seguridad y mantenimiento

Implementar medidas de seguridad robustas, como cámaras de vigilancia, personal de seguridad y aplicar un sistema de alarma. Además, un plan de mantenimiento regular para los equipos y las instalaciones garantizará que la sala de juegos funcione sin problemas y ofrezca una experiencia agradable a los usuarios. El éxito del negocio depende de un equipo bien capacitado. Se recomienda contratar al menos 8 a 12 empleados, distribuidos en los siguientes roles: 2 técnicos en mantenimiento para reparar y revisar las máquinas, 3 asistentes de piso para atención a clientes, 2 cajeros para cobros y gestión de tickets, 2 personal de limpieza para garantizar higiene y orden, 1 gerente administrativo para coordinar las operaciones.

Personal

El contratar personal capacitado y amable es crucial para nuestro negocio. El equipo debe comprender técnicos para el mantenimiento de las máquinas, personal de limpieza, cajeros y asistentes de piso. La formación en atención al cliente es muy primordial y deben conocer de primeros auxilios puede ser una ventaja positiva.

Estrategia de marketing

El implementar como estrategia de marketing para que sea más eficaz y se incluya promociones en las redes sociales, la publicidad local, los eventos de inauguración y promociones para atraer clientes serían muy fundamentales. Así como Ofrecer membresías o descuentos para clientes frecuentes puede fomentar la lealtad en visitarnos. La publicidad en redes sociales: Campañas en Facebook e Instagram con un presupuesto mensual de \$300 a \$1,000 USD.

Evaluación y adaptación

Una evaluación muy establecida en una sala de juegos, sería muy vital el evaluar el rendimiento regularmente y adaptarse a las necesidades y deseos de los clientes. Así se puede aplicar una forma para la actualización de equipos, y la introducción de nuevos juegos logrando mejoras en los servicios que se ofrece a los usuarios.

estas nuevas formas de visualizar nos proporcionan una guía básica para abrir una sala de juegos en Lago Agrio, asegurando que se cumplan tanto los requisitos legales como las expectativas del mercado para construir un negocio exitoso y sostenible.

Registro del Negocio

Como normativa debemos Inscribir la empresa en la Superintendencia de Compañías y obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Licencia Municipal

Otro paso a seguir sería el solicitar una licencia de funcionamiento en el Municipio de Lago Agrio, presentando documentos como el plan de negocios,

comprobante de RUC y contrato de arrendamiento que el arrendatario debe emitir o título de propiedad del local.

Permiso de Bomberos

Obtenemos una inspección y autorización del Cuerpo de Bomberos para asegurarte de que el local cumple con las normas de seguridad contra incendios y las respectivas señaléticas solicitados por los mismos.

CAPÍTULO III INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA

Antecedentes diagnósticos

La microempresa ASTRO GAME, dedicada al entretenimiento, tiene como objetivo principal ofrecer servicios de salón de juegos en el sector céntrico de la ciudad de Lago Agrio.

Este capítulo aborda la investigación diagnóstica realizada sobre la sala de juegos en Lago Agrio, una localidad que en los últimos años ha experimentado un rápido crecimiento urbano y demográfico. Dicha expansión ha generado nuevas necesidades recreativas, especialmente entre la población infantil y juvenil. La investigación busca analizar las condiciones actuales del establecimiento, la percepción de la comunidad y las mejoras necesarias para optimizar el servicio y la accesibilidad.

En respuesta a la demanda del entorno, en 2022 se inició la ampliación del salón de juegos para brindar mayor comodidad y diversidad de atracciones. Los clientes requerían más espacio y una mejor distribución de los equipos de entretenimiento, por lo que se decidió expandir el negocio mediante el alquiler de un

segundo piso, lo que permitió mejorar la infraestructura y la experiencia del usuario.

En conclusión, Zona Astro Game se ha consolidado como un centro de entretenimiento clave en Lago Agrio, satisfaciendo las necesidades recreativas de la comunidad. Las mejoras implementadas han permitido ofrecer un espacio más amplio, con mayor variedad de juegos, lo que ha incrementado la satisfacción de los clientes. Sin embargo, es fundamental continuar evaluando y adaptando los servicios a medida que la ciudad sigue creciendo, con el fin de garantizar que Zona Astro Game permanezca como una opción de esparcimiento de calidad para las futuras generaciones.

Tipos de investigación

Explicativa

El método exploratorio se aplica con el propósito de identificar y resaltar los aspectos esenciales de una problemática específica, así como para determinar los procedimientos más adecuados en una investigación de este tipo. Este enfoque resulta útil cuando la revisión de estudios previos revela la existencia de guías poco exploradas, ideas mal concebidas o datos insuficientes. Además, se emplea para analizar un tema desde nuevas perspectivas y ampliar el conocimiento en áreas con información limitada (Kitchenham P, 2016).

De acuerdo con Kitchenham P, (2024), los estudios exploratorios se desarrollan regularmente cuando el objeto de estudio corresponde a un problema poco investigado o que carece de suficientes antecedentes. Estos estudios permiten generar hipótesis, definir variables clave y sentar las bases para futuras investigaciones más estructuradas.

El método exploratorio es una herramienta esencial en la investigación científica, especialmente en campos donde el conocimiento es limitado. Su aplicación en un proyecto integrador sobre zonas de juegos puede facilitar una mejor comprensión de la problemática, la identificación de oportunidades de mejora y el diseño de estrategias efectivas para optimizar el uso y la funcionalidad de estos espacios.

Descriptiva

Según Kerlinger E, (2020), "La investigación descriptiva se efectúa cuando se desea describir, en todos sus componentes principales, una realidad" (p. 165). Esto significa que este tipo de estudio tiene como propósito detallar de manera precisa las características de un fenómeno, población o situación específica, respondiendo preguntas fundamentales como: ¿qué ocurre?, ¿dónde sucede?, ¿quiénes están involucrados?, ¿cuándo sucede? y ¿cómo se desarrolla?

En el contexto de la presente investigación, se busca recopilar y analizar datos relevantes de la población estudiada, estableciendo un contacto directo con el entorno para obtener información precisa y fundamentada. Este enfoque permite no solo la identificación de patrones y tendencias, sino también la construcción de una base de conocimiento que puede servir para futuras investigaciones o toma de decisiones (Guevara et al., 2020).

Metodología de investigación

Cuantitativo

Según Pita y Pértegas (2020), "la investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y se analizan datos cuantitativos sobre variables" (p. 100). Este tipo de

investigación se centra en la recolección de datos numéricos que permiten medir aspectos específicos de una realidad, facilitando la interpretación de tendencias y patrones. En el caso de la presente investigación, el análisis de los resultados obtenidos a partir de las encuestas realizadas al público objetivo permitirá evaluar diferentes aspectos como gustos, intereses, precios y la efectividad de la publicidad. A través de este enfoque, se podrán obtener conclusiones más precisas y objetivas, basadas en datos cuantificables que favorecen la toma de decisiones informadas (Pita & Pértegas, 2020).

Cualitativa

Según Bonilla y Rodríguez (2023), el método cualitativo se enfoca en aspectos específicos de un fenómeno sin generalizarlos, proporcionando una descripción detallada y cualificada de los fenómenos sociales. Este enfoque parte de las características principales de los elementos estudiados, permitiendo comprenderlos desde la perspectiva de los participantes o actores involucrados (p. 42).

En el contexto de la investigación actual, este método permitirá identificar las fortalezas y debilidades en el área empresarial, específicamente mediante el análisis del modelo de gestión Canvas. A través de esta aproximación cualitativa, se podrá obtener una visión más profunda y detallada de las dinámicas internas de la empresa, lo que contribuirá a la formulación de estrategias de mejora y optimización (Bonilla & Rodríguez, 2023).

Deductivo

Según Gómez (2019), el método deductivo es útil para identificar conclusiones generales, partiendo del desarrollo de una teoría. Este enfoque se inicia con una hipótesis que, a través de un proceso de razonamiento, permite deducir sus consecuencias y validar su aplicabilidad (p. 17).

De acuerdo con esta investigación, el método deductivo será fundamental para establecer las bases teóricas necesarias para el diseño de un modelo de gestión empresarial. Además, se aplicará en la introducción y en el primer capítulo, específicamente en la identificación de las necesidades, características y potenciales del entorno empresarial, lo que permitirá una visión estructurada y basada en principios teóricos sólidos (Mandamiento & Ruiz, 2017).

Analítico - Sistémico

El método analítico tiene como objetivo principal sintetizar los datos recolectados en la investigación, con el fin de desarrollar nuevas teorías que integren diversos aspectos del tema en estudio. Por su parte, el método sistémico se enfoca en descomponer un fenómeno en sus partes componentes para poder comprender mejor su funcionamiento y los efectos que genera, lo que permite plantear nuevas teorías basadas en una visión más completa del entorno.

En esta investigación, se utilizó el enfoque analítico-sistémico para examinar las deficiencias y fortalezas del área administrativa, así como para evaluar los beneficios que la implementación del modelo Canvas aporta al diseño de un modelo de gestión empresarial. A través del análisis de los datos obtenidos, se identificaron áreas de mejora y posibles soluciones para optimizar los procesos administrativos

Gómez (2019).

Técnicas e instrumentos de investigación

Observación

La técnica de observación se basa en observar individuos, fenómenos, comunidades, casos, hechos, objetos, situaciones, acciones, entornos, etc. Con el fin de conseguir mayor información precisa para una la misma. Esta que nos ayudara a tener una apreciación del entorno, permitiéndome establecer la reacción y el interés de los consumidores y el emprendimiento (Perroni P & Guzmán P, 2019)

Encuesta

Una encuesta es una técnica de recolección de datos que se realiza a través de la aplicación de un cuestionario a un grupo de personas, con el objetivo de obtener información sobre sus opiniones, actitudes y comportamientos. Este método resulta útil cuando se necesita probar una hipótesis o encontrar una solución a un problema específico, permitiendo identificar e interpretar, de la manera más rigurosa y sistemática posible, un conjunto de testimonios que ayuden a cumplir el propósito de la investigación.

En el caso de este proyecto, se utilizará una encuesta digital, diseñada y administrada a través de la plataforma Google Forms, lo cual facilitará la recopilación y análisis de los datos. El cuestionario estará disponible en el anexo al final del documento.

Muestreo Probabilístico

En lo personal este tipo de muestreo seria como base de todos los muestreos probabilísticos, ya que en cada uno de los cuatro métodos se va a utilizar siempre este

paso que trata de elegir a un individuo de un grupo o de una población determinada al azar, este debe tener las mismas posibilidades de ser incluido en el muestreo. En este método se hace una selección de un grupo de individuos los cuales serían dicha muestra en sí, para el estudio de un grupo más extenso ya que en cada uno de los cuatro métodos se va a utilizar siempre este paso que trata de elegir a un individuo de un grupo o de una población determinada al azar, este debe tener las mismas posibilidades de ser incluido en el muestreo (Perroni P & Guzmán P, 2019)

Se podría decir que de este resultado podríamos sacar a relucir unas cualidades o características que comparten dicho grupo de individuos y por ende, toda esa población donde se realiza el muestreo que la provincia de Sucumbíos, según el censo de 2022, la población generalizada de Lago Agrio, fue de 65,791 habitantes, pero entre las edades de 12 a 25 años hombre y mujeres hay una totalidad de 3552 habitantes jóvenes.

Muestra

Una muestra se define como una porción seleccionada de un fenómeno, producto o actividad que se considera representativa del total. También conocida como muestra representativa, su propósito es reflejar las características y propiedades del conjunto completo. El término "muestra" proviene de la acción de mostrar, ya que permite dar a conocer a los interesados o públicos objetivos los resultados, productos o servicios que ejemplifican y demuestran un tipo específico de evento o calidad. Además, sirve como herramienta para estandarizar los procesos o resultados dentro de un marco más amplio, permitiendo realizar inferencias sobre el total a partir de la muestra seleccionada.

Fórmula

Siguiente fórmula:

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

Dónde:

N= Población segmentada 3552

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

FORMULA

$$n = \frac{3552 * (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (3552 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{3411.34}{9,84}$$

n= 346,75

n= 347 futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game

Indicadores

Para validar el presente proyecto, se llevaron a cabo encuestas que arrojaron resultados favorables, respaldando la factibilidad de su implementación. La encuesta fue aplicada a 347 clientes potenciales de la empresa de diversión Astro Game, abarcando un segmento demográfico de 12 a 25 años, tanto hombres como mujeres

en Lago Agrio. Sin embargo, dado que una parte de este grupo son menores de edad, se consideró que, si bien la necesidad de entretenimiento existe en ellos, el gasto y pago por los juegos recaerá en sus padres o personas económicamente activas, lo que hace fundamental diseñar estrategias que atraigan también a estos últimos como clientes directos.

**INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA
APLICACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A FUTUROS CLIENTES
POTENCIALES DE CREACIÓN DE LA EMPRESA DE DIVERSIÓN ASTRO
GAME**

Presentación Gráfica de Resultados y Análisis de Resultados

1.- ¿Cuál es su rango de edad?

Tabla 3; Rango de edad

EDADES	CANTIDAD	Porcentaje
12-14	52	14,99
16-18	155	44,67
20-24	64	18,44
28-30	76	21,90
Total	347	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

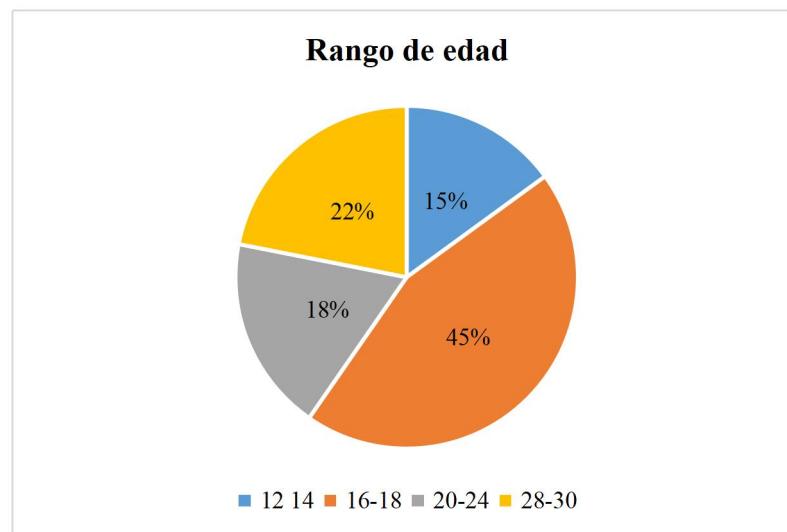


Figura 2; Rango de edad

Análisis e interpretación de resultados

La tabla y el gráfico circular muestran la distribución de edades de 347 futuros clientes potenciales de la empresa de diversión Astro Game. Los resultados revelan una concentración significativa de clientes potenciales en los rangos de edad de 16-18 años (44,67%) y 28-30 años (21,90%). Estos dos grupos representan el 66,57% del total de encuestados, lo que sugiere que Astro Game podría enfocar sus estrategias de marketing en estos segmentos para maximizar el alcance y la efectividad de sus campañas publicitarias. Adicionalmente, se observa un interés considerable en los rangos de edad de 12-14 años (14,99%) y 20-24 años (18,44%), lo que indica que Astro Game tiene un mercado potencial diverso y no se limita a un público adolescente o joven adulto. La empresa podría considerar desarrollar juegos y servicios que atraigan a diferentes grupos de edad, segmentar sus campañas de marketing y ofrecer promociones especiales para cada grupo demográfico.

2.- ¿Te gusta los juegos electrónicos?

Tabla 4; Preferencia de los juegos electrónicos

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mental	93	26,80
Física	254	73,20
TOTAL	347	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

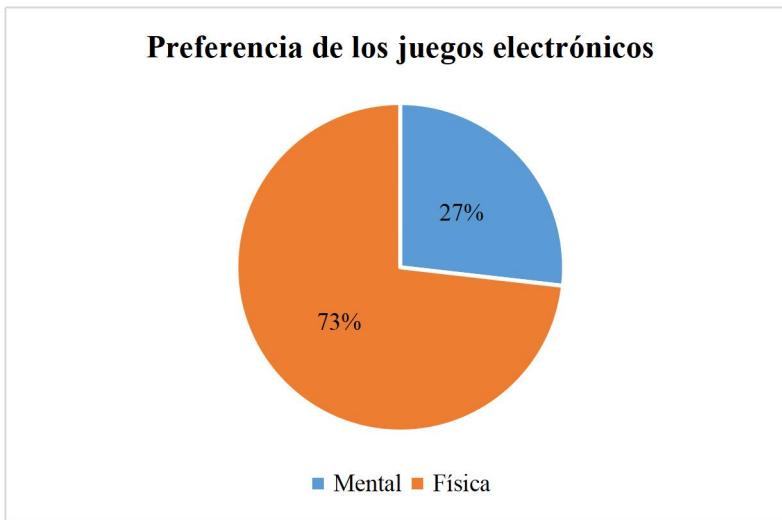


Figura 3; Preferencia de los juegos electrónicos

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de la empresa de diversión Astro Game muestran una clara preferencia por los juegos electrónicos de tipo físico (73,20%) sobre los de tipo mental (26,80%). Este hallazgo sugiere que la mayoría de los encuestados disfruta de actividades lúdicas que implican movimiento, interacción física y desafíos que requieren coordinación y habilidad motriz. La menor preferencia por los juegos mentales podría indicar una percepción de menor dinamismo o emoción en este tipo de juegos, aunque también podría reflejar un sesgo en la muestra encuestada. La marcada preferencia por los juegos electrónicos de tipo físico representa una información valiosa para Astro Game en el desarrollo de su oferta de entretenimiento. La empresa podría considerar la creación de juegos y actividades que involucren competencia física y coordinación para atraer a su público objetivo. Asimismo, sería interesante explorar estrategias para promover los juegos electrónicos mentales, tal vez resaltando sus beneficios para la

concentración, la memoria y la toma de decisiones, o bien, combinarlos con elementos físicos para crear experiencias más dinámicas y atractivas.

3.- ¿Te gusta los juegos de agilidad mental o física?

Tabla 5; *Preferencia de juegos de agilidad mental o física*

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	230	66,28
NO	117	33,72
TOTAL	347	100

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

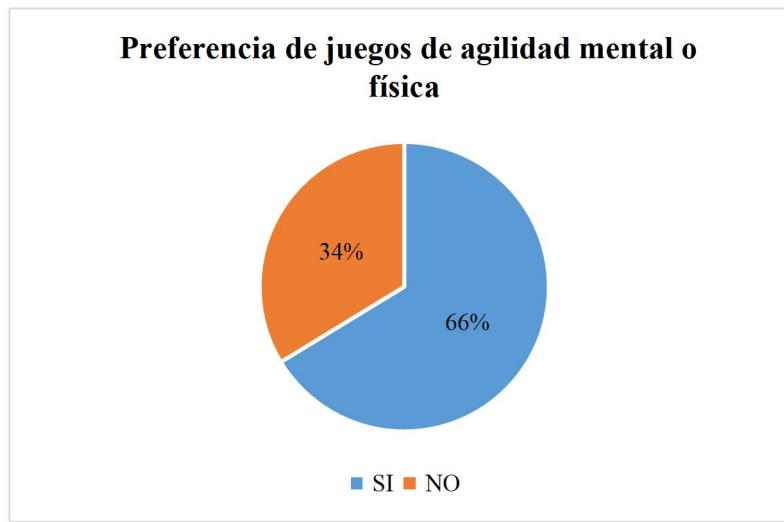


Figura 4; *Preferencia de juegos de agilidad mental o física*

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta indican que la mayoría de los encuestados (66,28%) prefiere juegos de agilidad mental, mientras que el 33,72% prefiere juegos de agilidad física. Este hallazgo sugiere que existe un mayor interés en actividades que estimulan la mente y la resolución de problemas en comparación con aquellas que requieren principalmente esfuerzo físico. La preferencia por juegos mentales podría reflejar una búsqueda de desafíos intelectuales y una forma de ejercitarse

habilidades cognitivas como la memoria, la lógica y la estrategia. La clara preferencia por los juegos de agilidad mental representa una valiosa información para Astro Game en el desarrollo de su oferta de entretenimiento. La empresa podría considerar la creación de juegos y actividades que involucren desafíos mentales, acertijos, rompecabezas y estrategias para atraer a su público objetivo. Asimismo, sería interesante explorar la combinación de elementos mentales y físicos en algunos juegos, creando experiencias más completas y variadas que satisfagan las preferencias de ambos grupos.

4.- ¿Has jugado juegos de ARCADE o COSMOS?

Tabla 6; Juegos de ARCADE o COSMOS

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
NO	300	86,46
SI	47	13,54
TOTAL	347	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game
Elaborado por: Paula Alverca Rojas

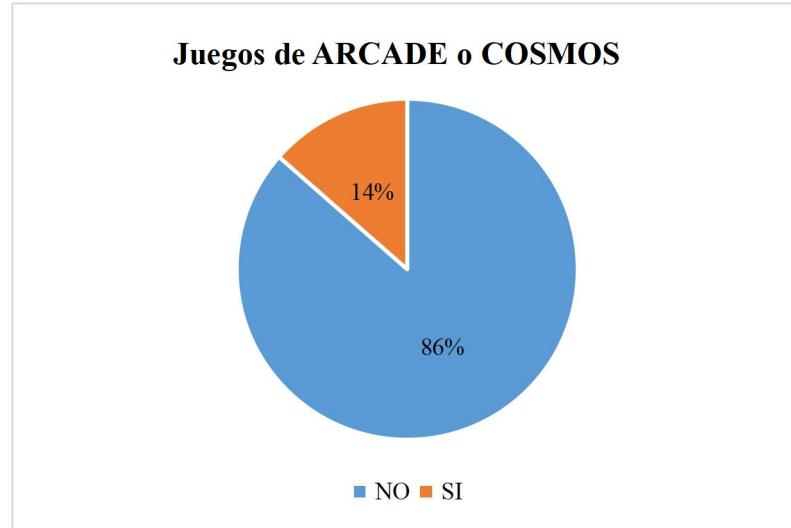


Figura 5; Preferencia de juegos de agilidad mental o física

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de la empresa de diversión Astro Game revelan que la gran mayoría de los encuestados (86,46%) NO ha jugado juegos de Arcade o Cosmos, mientras que solo un 13,54% ha tenido la experiencia de jugar este tipo de juegos. Este hallazgo sugiere que un gran sector del público objetivo de Astro Game no está familiarizado con los juegos de Arcade o Cosmos, lo que podría representar un desafío para la empresa si su oferta se centra principalmente en este tipo de juegos. La falta de experiencia previa en juegos de Arcade o Cosmos también podría traducirse en una menor disposición a probarlos o invertir en ellos.

La baja familiaridad con los juegos de Arcade o Cosmos entre los encuestados representa un valioso desafío para Astro Game en el desarrollo de su oferta de entretenimiento. La empresa podría considerar la posibilidad de diversificar su catálogo de juegos, incluyendo otras opciones de entretenimiento que sean más populares o conocidas por su público objetivo. Asimismo, sería interesante investigar los motivos por los cuales la mayoría de los encuestados no ha jugado juegos de Arcade o Cosmos, para identificar posibles barreras de acceso, falta de conocimiento o simplemente preferencias por otros tipos de juegos. La creación de campañas de marketing dirigidas a dar a conocer los juegos de Arcade o Cosmos, así como la organización de eventos y promociones especiales, podrían ser estrategias útiles para atraer a un público más amplio.

5.- Nombra 2 juegos que hayas jugado en ARCADE o COSMOS.

Tabla 7; Juegos que hayas jugado en ARCADE o COSMOS.

OPCION	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mario Bros	150	43,23
King of Fighters	197	56,77
TOTAL	347	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game
Elaborado por: Paula Alverca Rojas

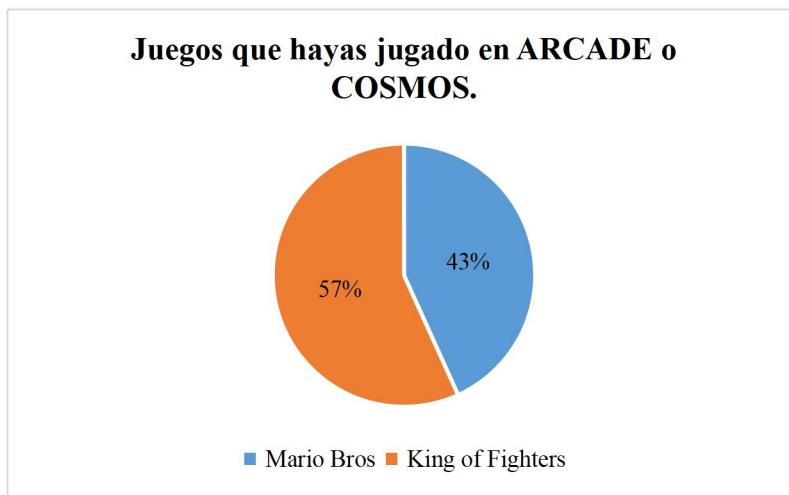


Figura 6; Juegos que hayas jugado en ARCADE o COSMOS.

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta muestran que los dos juegos más populares en Arcade o Cosmos entre los encuestados son King of Fighters, con un 56,77% de menciones, y Mario Bros, con un 43,23%. La ligera ventaja de King of Fighters sugiere una mayor popularidad de los juegos de lucha en la muestra encuestada, aunque Mario Bros sigue siendo un juego clásico muy reconocido y jugado. Es importante recordar que estos resultados reflejan las preferencias de una muestra específica de futuros clientes potenciales de Astro Game, y no necesariamente representan la totalidad del mercado de juegos Arcade o Cosmos.

La popularidad de King of Fighters y Mario Bros ofrece información valiosa para Astro Game en el desarrollo de su oferta de juegos. La empresa podría considerar la inclusión de ambos juegos en su catálogo, o bien, desarrollar juegos similares que capitalicen el atractivo de estas franquicias. Asimismo, sería interesante investigar otros juegos populares en el género de lucha y plataformas, para ampliar la oferta de Astro Game y atraer a un público más diverso. La creación de torneos o

eventos temáticos en torno a estos juegos también podría ser una buena estrategia para aumentar la participación y el interés de los clientes.

6.- Qué consolas de video juegos conoce más?

Tabla 8; *Consolas de video juegos conoce más*

OPCION	CANTIDAD	PORCENTAJE
PlayStation	258	74,35
Xbox One	89	25,65
TOTAL	347	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game
Elaborado por: Paula Alverca Rojas

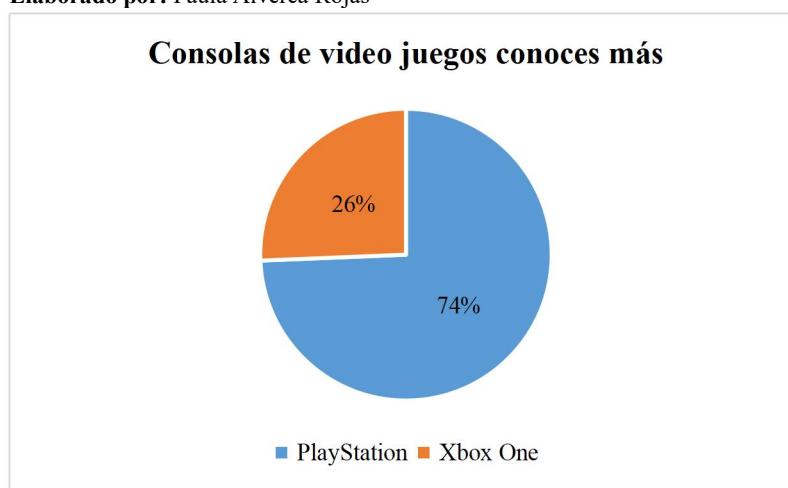


Figura 7; *Consolas de video juegos conoce más*

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta revelan que la gran mayoría de los encuestados (74,35%) conoce más la consola PlayStation, mientras que el 25,65% conoce más la Xbox One. Este hallazgo sugiere que la marca PlayStation tiene una mayor presencia y reconocimiento en el mercado, al menos entre los futuros clientes potenciales de Astro Game. La popularidad de PlayStation podría deberse a una variedad de factores, como una amplia biblioteca de juegos, una sólida estrategia de marketing y una larga trayectoria en la industria de los videojuegos.

El claro dominio de PlayStation en términos de conocimiento de marca representa una valiosa información para Astro Game en el desarrollo de su oferta de entretenimiento. La empresa podría considerar establecer alianzas o colaboraciones con PlayStation para promocionar sus juegos y atraer a un público familiarizado con esta consola. Asimismo, sería interesante investigar qué aspectos específicos de PlayStation son más valorados por los encuestados, para capitalizar estos elementos y diseñar juegos que satisfagan las expectativas de los usuarios de esta plataforma. A pesar de la menor popularidad de Xbox One, Astro Game no debería descartar la posibilidad de desarrollar juegos para esta consola, ya que aún representa un segmento importante del mercado.

7.- ¿Conoces algún juego de PlayStation 4 o 5?

Tabla 9; *Conocimiento de algún juego de PlayStation 4 o 5*

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	320	92,22
No	27	7,78
TOTAL	347	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game

Elaborado por: Paula Alverca Rojas



Figura 8; *Consolas de video juegos conoce más*

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta muestran que la gran mayoría de los encuestados (92,22%) conoce al menos un juego de PlayStation 4 o 5, mientras que solo un 7,78% no conoce ningún juego de estas consolas. Este hallazgo sugiere un alto nivel de familiaridad con la marca PlayStation y su oferta de juegos entre los futuros clientes potenciales de Astro Game. La popularidad de los juegos de PlayStation 4 y 5 podría atribuirse a la amplia variedad de géneros y títulos disponibles, así como a la calidad y exclusividad de algunos de ellos.

Astro Game podría considerar la inclusión de juegos de PlayStation 4 y 5 en su catálogo, ya sea a través de licencias o colaboraciones, o bien, mediante el desarrollo de juegos propios para estas plataformas. Asimismo, sería interesante investigar cuáles son los juegos más conocidos y populares entre los encuestados, para capitalizar el atractivo de estas franquicias y atraer a un público familiarizado con ellas.

8.- ¿Qué clase de juego te gustaría que haya en un salón de juegos?

Tabla 10; Clase de juego te gustaría que haya en un salón de juegos

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Carros	98	28,24
Máquina de baile dance	249	71,76
TOTAL	347	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game
Elaborado por: Paula Alverca Rojas

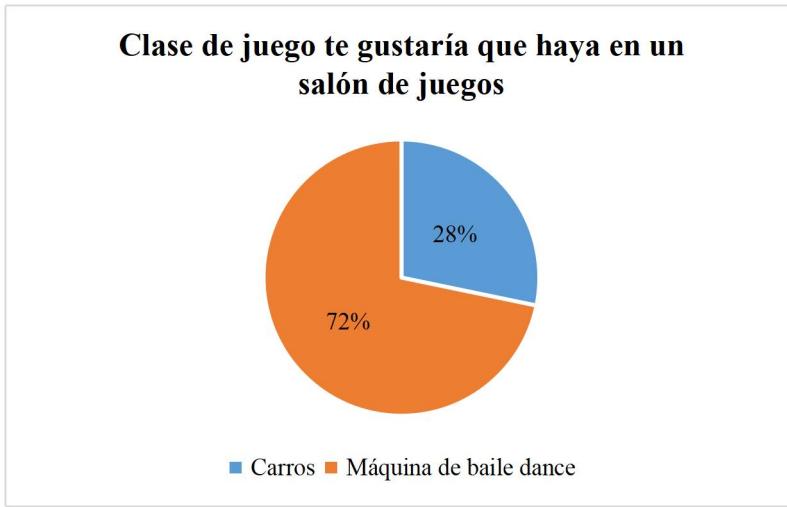


Figura 9; Clase de juego te gustaría que haya en un salón de juegos

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de la empresa de diversión Astro Game revelan una clara preferencia por las máquinas de baile dance (71,76%) sobre los juegos de carros (28,24%). Este hallazgo sugiere que la mayoría de los encuestados disfruta de actividades lúdicas que implican movimiento, ritmo y coordinación, como el baile. La popularidad de las máquinas de baile dance podría atribuirse a su naturaleza interactiva, social y entretenida, que las convierte en una opción atractiva para personas de todas las edades.

La marcada preferencia por las máquinas de baile dance representa una valiosa información para Astro Game en el desarrollo de su oferta de entretenimiento. La empresa podría considerar la inclusión de un espacio dedicado a este tipo de juegos en sus salones, o bien, la organización de eventos y concursos relacionados con el baile. Asimismo, sería interesante investigar qué otros tipos de juegos de baile son populares entre los encuestados, para ampliar la oferta de Astro Game y atraer a

un público más diverso. La creación de promociones especiales para este tipo de juegos también podría ser una buena estrategia para aumentar la participación y el interés de los clientes.

9.- ¿Qué tipo de juegos te gusta más?

Tabla 11; Gustos de juegos

OPCION	CANTIDAD	Porcentaje
Estrategias	102	29,39
Deportes	135	38,90
Acción	110	31,70
TOTAL	347	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

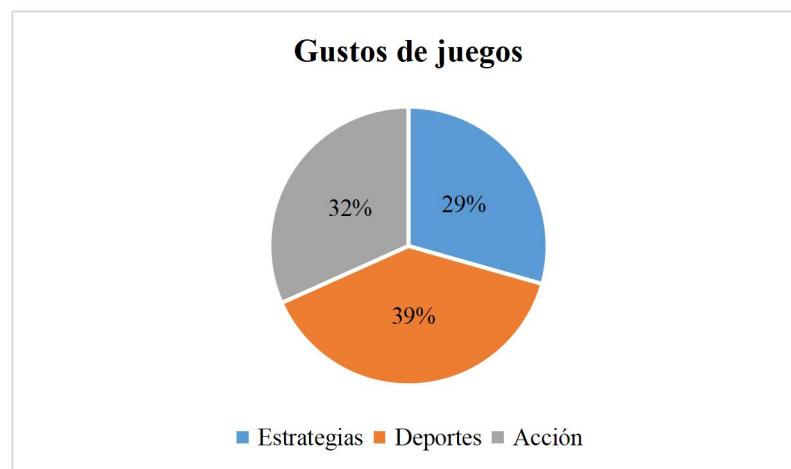


Figura 10; Gustos de juegos

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta indican que la mayoría de los encuestados prefieren los juegos de deportes (38,90%), y los juegos de estrategia (31,70%) en menor medida, seguidos por los juegos de acción (29,39%). Este hallazgo sugiere que la mayoría de los encuestados disfruta de actividades lúdicas que implican competencia, movimiento y desafíos físicos.

Astro Game podría considerar la inclusión de una variedad de juegos de deportes y acción en su catálogo, así como la creación de torneos o eventos temáticos en torno a estos juegos. La inclusión de juegos de estrategia también podría ser una buena estrategia para atraer a un público más amplio y ofrecer experiencias de juego variadas.

10.- ¿Realizas algún tipo de apuestas mientras juegas?

Tabla 12; Apuestas mientras juegas

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	298	85,88
No	49	14,12
TOTAL	347	100

Fuente: Encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de Creación de la empresa de diversión Astro Game

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

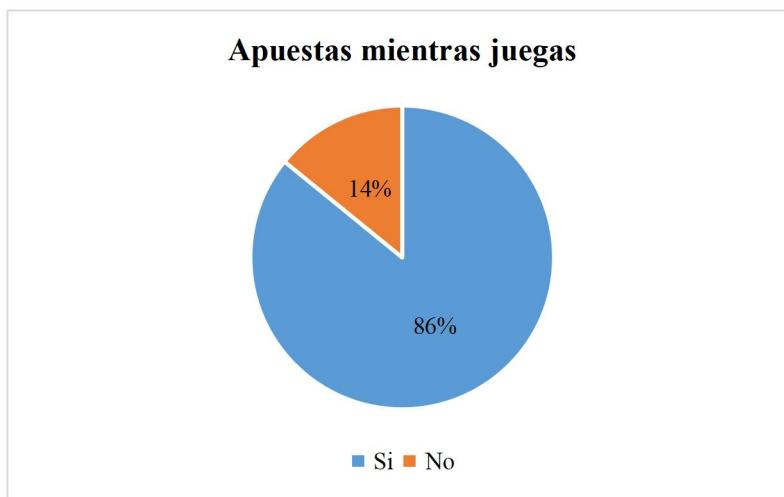


Figura 11; Apuestas mientras juegas

Análisis e interpretación de resultados

Los resultados de la encuesta aplicada a futuros clientes potenciales de la empresa de diversión Astro Game revelan que la gran mayoría de los encuestados (85,88%) realiza algún tipo de apuesta mientras juega, mientras que solo un 14,12%

no lo hace. Este hallazgo sugiere que la práctica de apostar está muy extendida entre los jugadores encuestados, lo que podría indicar una motivación adicional para participar en juegos y actividades de entretenimiento. La alta proporción de jugadores que apuestan también podría reflejar una cultura de juego en la que las apuestas son vistas como una parte integral de la experiencia.

La alta prevalencia de las apuestas entre los jugadores representa una valiosa información para Astro Game en el desarrollo de su oferta de entretenimiento. La empresa podría considerar la posibilidad de incorporar opciones de apuestas en algunos de sus juegos y actividades, siempre y cuando se cumpla con la normativa legal vigente y se promueva el juego responsable. Asimismo, sería interesante investigar qué tipo de apuestas son más populares entre los encuestados, para adaptar la oferta de Astro Game a las preferencias de su público objetivo. La creación de promociones especiales para los juegos con apuestas también podría ser una buena estrategia para aumentar la participación y el interés de los clientes.

Análisis General

La encuesta revela información valiosa sobre las preferencias y hábitos de los futuros clientes potenciales de Astro Game. Se observa un claro interés por los juegos electrónicos, especialmente aquellos que involucran actividad física, como los juegos de deportes y las máquinas de baile. La marca PlayStation, tanto la consola como sus juegos, goza de un alto nivel de conocimiento y popularidad entre los encuestados. Adicionalmente, la mayoría de los participantes realiza apuestas mientras juega, lo que sugiere una motivación adicional para participar en juegos y actividades de entretenimiento.

En cuanto a los juegos, los resultados muestran una preferencia por los juegos de agilidad mental sobre los de agilidad física, aunque también hay un interés considerable en los juegos de deportes y acción. En relación a las plataformas, PlayStation se destaca como la consola más conocida, y la mayoría de los encuestados conoce al menos un juego de PlayStation 4 o 5. Curiosamente, a pesar del conocimiento de la marca PlayStation, la mayoría de los encuestados no ha jugado juegos de Arcade o Cosmos, lo que podría indicar una falta de familiaridad con este tipo de juegos o una preferencia por otras formas de entretenimiento.

Los hallazgos de la encuesta ofrecen información valiosa para Astro Game en el desarrollo de su oferta de entretenimiento. La empresa podría considerar la creación de juegos y actividades que combinen elementos físicos y mentales, así como la inclusión de juegos de deportes y acción en su catálogo. Dado el alto nivel de conocimiento de la marca PlayStation, Astro Game podría explorar colaboraciones con esta plataforma para promocionar sus juegos. La empresa también podría considerar la posibilidad de incorporar opciones de apuestas en algunos de sus juegos, siempre y cuando se cumpla con la normativa legal vigente y se promueva el juego responsable.

CAPÍTULO IV PROPUESTA

Tema

“Proyecto integrador para la creación de la empresa de diversión ubicada en la ciudad de Nueva Loja - Lago Agrio, mediante el modelo de negocio canvas”.

Datos Informativos

Empresa: ASTRO GAME

Beneficiarios: YOJANA PAULA ALVERCA ROJAS.

Ubicación: SUCUMBÍOS -LAGO AGRIOS Av. Quito entre 12 de febrero

Ilustración 1; *Ubicación Local*



Nota. En la imagen se presenta la ubicación del local. Tomado de Google Maps (2024) , <https://www.google.com/maps/place/>

Antecedentes de la Propuesta

Este proyecto integrador para la creación de una empresa de diversión en Nueva Loja se enmarca en la creciente demanda de alternativas del entretenimiento en la región. En los últimos años, se ha observado un incremento en el interés por actividad recreativas, especialmente entre las familias y los jóvenes que buscan

opciones de esparcimiento dentro de la ciudad. Ese fenómeno refleja no solo un cambio en las preferencias de ocio de los habitantes, sino también un crecimiento económico que puedan permitir diversificación de ofertas en mercado local. Nueva Loja, capital de la provincia de sucumbíos en ecuador ha experimentado un desarrollo total en varios sectores, lo que impulsaba una mejora en la calidad de vida de sus residentes. Sin embargo, el sector de la diversión y el entretenimiento sigue siendo un área con mucho potencial de crecimiento. Actualmente como las acciones disponibles son limitadas y muchas personas deben viajar o ciudades para acceder a un servicio de entretenimiento más completo. con base a esas observaciones, el proyecto integrador busca establecer una empresa que ofrezca una variedad de servicios recreativos adaptados a las necesidades y preferencias de la población de Nueva Loja. El objetivo es crear un espacio que integra diferentes actividades, como juegos de arcade, áreas de juegos infantiles, estaciones de realidad virtual, y posiblemente un espacio para eventos culturales y artísticos. Es a propósito no solo cubrirá la demanda local, sino también podrían atraer a visitantes de zonas circundantes, contribuyendo al desarrollo turístico de la ciudad. El éxito de esta iniciativa dependerá de un análisis exhaustivo del mercado y de la implementación de estrategias que aseguren la habilidad económica del proyecto es fundamental considerar factores como la ubicación, el diseño del espacio y los precios de los servicios, así como establecer alianzas con otras empresas y el gobierno local para obtener mayor apoyo y promoción. En resumen, el antecedente de esa propuesta se fundamenta en el reconocimiento de una oportunidad de mercados utilizada y en intención de contribuir al enriquecimiento sociocultural y económico de nueva Loja. Al ofrecer esa nueva

alternativa de entretenimiento, se busca fomentar el desarrollo integral de la ciudad y mejorar la calidad de la vida de los habitantes.

Justificación

Tomando en cuenta la creación de una empresa diversión que generará un impacto positivo en la economía local a través de la generación de empleo. Al establecer un negocio, se abrirá múltiples oportunidades laborales directas e indirectas para los habitantes de la ciudad. Desde el personal operativo hasta puestos administrativos, la demanda de trabajo contribuirá significativamente al desarrollo económico social de Nueva Loja punto además una empresa de estas características compruebe el desarrollo del turismo atrayendo tantos visitantes locales como provenientes de otras regiones.

Al ofrecer una variedad de opciones recreativas, se incrementaría el flujo de turistas como lo que a su vez fortalecerá el sector hotelero gastronómico y de servicios generales. En términos sociales, la disponibilidad de espacios de recreación y diversión fomentará una mejor calidad de vida. Proporciona a las familias y jóvenes o entornos seguro y saludable para el ocio, promoviendo posibles problemas de comportamientos asociados con la falta de actividades recreativas. Así mismo puede actuar como un punto de encuentro comunitario que facilita la integración social y la cultura entre diferentes grupos demográficos de la ciudad. Otro aspecto fundamental en el impacto que un proyecto de esa naturaleza podría tener en la educación y cultura local.

Al incluir actividades culturales educativas dentro de la oferta de la empresa, se promovería el aprendizaje y crecimiento de personal de sus participantes como

contribuyendo al desarrollo integral de la población. Por último, la implementación de ese proyecto se alinea al interés gubernamental y comunitario de diversificar la economía local, tradicionalmente dependiente de industrias extractivas con punto la introducción de una empresa de entretenimiento y diversión se presenta como una alternativa viable y sostenible que, además de generar ingresos, podría inspirar en futuras inversiones en el sector servicios de recreación.

Objetivos

Objetivo General

Establecer un emprendimiento innovador y sostenible dedicado al entretenimiento en Nueva Loja, ofreciendo servicios recreativos de alta calidad para la población local y turistas, con el fin de contribuir al desarrollo económico y social de la región mediante una infraestructura moderna, actividades diversificadas y la promoción de la cultura local.

Objetivos Específicos

- Conocer la segmentación de mercado en Nueva Loja para identificar el público objetivo del negocio.
- Fidelizar a los clientes mediante la mejora continua en la calidad del servicio y la experiencia ofrecida en Nueva Loja.
- Cumplir con las normativas de funcionamiento para garantizar un servicio seguro y confiable en Nueva Loja.

Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS

El análisis de factibilidad basado en el modelo Canvas es una herramienta

clave para evaluar y diseñar modelos de negocio de manera estructurada y simplificada. Este método permite visualizar de forma global los aspectos fundamentales del emprendimiento en un lienzo dividido en segmentos estratégicos, tales como la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales de distribución, la relación con los clientes y las fuentes de ingresos. Su aplicación facilita la identificación de oportunidades y riesgos, permitiendo una planificación más eficiente y alineada con las demandas del mercado.

El modelo Canvas proporciona un enfoque dinámico y flexible, lo que permite realizar ajustes estratégicos a medida que evoluciona el entorno del negocio. Al analizar elementos como los recursos clave, las actividades esenciales, las asociaciones estratégicas y la estructura de costos, se logra optimizar la operatividad del emprendimiento. De este modo, se garantiza no solo la viabilidad económica del proyecto, sino también su capacidad de adaptación y crecimiento sostenible en el tiempo.

- El simplificar la complejidad de analizar y crear modelos de negocio, haciéndolo accesible para emprendedores de todos los niveles.
- El corazón del modelo Canvas es la propuesta de valor, asegurándonos que todos los aspectos del negocio contribuyan a entregar valor a los clientes.
- Se ofrecería una visión global del modelo de negocio, permitiendo identificar cómo cada sección se interrelaciona con las demás alrededor de la propuesta de valor (Alcalde et al., 2016).

Segmentos de Clientes: Identificar los segmentos de clientes es fundamental

para aplicar estrategias de negocio efectivas. En el caso de Astro Game, el mercado objetivo se divide en tres segmentos principales: adolescentes (12-17 años), jóvenes adultos (18-25 años) y familias con niños. Según estudios de mercado, se estima una demanda potencial de aproximadamente 3,500 clientes mensuales, considerando un flujo diario de 120 a 150 visitantes. Dentro de estos, un 60% corresponde a adolescentes y jóvenes interesados en videojuegos y simuladores, mientras que un 40% pertenece a familias que buscan entretenimiento seguro para sus hijos. Esta segmentación permite diseñar estrategias de marketing dirigidas a cada grupo, optimizando la captación y fidelización de clientes.

Propuesta de Valor: Desarrollar una propuesta de valor única y convincente es fundamental para diferenciarse de la competencia y atraer clientes. Para ello, la empresa implementará innovaciones tecnológicas, experienciales y de servicio. En el ámbito tecnológico, se incorporarán juegos de realidad virtual (VR), simuladores de carreras de última generación y consolas de última tecnología para ofrecer una experiencia inmersiva y vanguardista. A nivel experiencial, se diseñará un ambiente temático con iluminación LED dinámica, sonido envolvente y mobiliario ergonómico que mejore la comodidad de los jugadores. En cuanto al servicio, se implementará un sistema de membresías personalizadas con beneficios exclusivos, reservas en línea y la posibilidad de participar en torneos con premios para fomentar la fidelización del cliente. Todo esto garantizará una oferta atractiva, innovadora y diferenciada en el mercado de entretenimiento.

Canales de Distribución: Una buena elección de canales adecuados para llegar a los clientes potenciales debería ser muy factible siempre y cuando se realice

un análisis exhaustivo de la eficiencia y alcance de cada canal. Con el avance de la tecnología, se pueden considerar tanto canales digitales como físicos para optimizar la entrega de valor.

Relaciones con Clientes: Para establecer una relación sólida y duradera con los clientes, la empresa implementará diversas estrategias enfocadas en la interacción efectiva y la fidelización. Se utilizarán plataformas digitales y redes sociales para mantener una comunicación activa, responder consultas en tiempo real y promocionar eventos o descuentos exclusivos. Además, se habilitará un sistema de membresías que ofrecerá beneficios como descuentos especiales, acceso anticipado a nuevos juegos y acumulación de puntos por cada visita. También se realizarán encuestas de satisfacción periódicas para obtener retroalimentación y mejorar continuamente la experiencia del cliente. Como parte de la atención personalizada, se contará con asistentes de piso capacitados para guiar a los jugadores, resolver dudas y mejorar su experiencia en el establecimiento. Finalmente, se organizarán torneos y eventos temáticos para fomentar la comunidad de jugadores y generar mayor engagement con la marca.

Fuentes de Ingresos: Unas fuentes de ingresos se debería diversificar y se convierta en vitalidad para una estabilidad financiera del negocio. La misma factibilidad se evalúa a través de la viabilidad del mercado y la aceptación del cliente por diferentes métodos de pago o suscripciones, adaptándose a las tendencias del consumidor.

Proyección De Ingresos Y Sostenibilidad Financiera

Para garantizar una fuente de ingresos debemos obtener

Ventas Directas	Producto o servicio
Planes De Suscripción O Membresía	Se utilizaría para generar ingresos recurrentes
Publicidad Y Patrocinios	Se establecería una plataforma digital para ocasiones de eventos
Licencias Y Franquicias	Aplicaría si el negocio lo permite
Alianza Estratégica Y Comisiones	Por referidos y colaboraciones comerciales

Tabla De Ingresos Proyectados

Escenario Base (Crecimiento Moderado)	
AÑO	INGRESOS ANUALES ESTIMADOS
1	50.000
2	75.000
3	100.000
4	130.000
5	160.000

Calculemos la tasa de crecimiento año a año:

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{\text{Ingresos Año N} - \text{Ingresos Año N-1}}{\text{Ingresos Año N-1}} \times 1$$

- Año 1 → Año 2:

$$\frac{90.000 - 50.000}{50.000} \times 100 = 80\%$$

- Año 2 → Año 3:

$$\frac{140.000 - 90.000}{90.000} \times 100 = 55.6\%$$

- Año 3 → Año 4:

$$\frac{190.000 - 140.000}{140.000} \times 100 = 35.7\%$$

- Año 4 → Año 5:

$$\frac{250.000 - 190.000}{190.000} \times 100 = 31.6\%$$

Escenario Optimista Crecimiento Acelerado	
AÑO	INGRESOS ANUALES ESTIMADOS
1	50.000
2	90.000
3	140.000
4	190.000
5	250.000

Calculemos la tasa de crecimiento año a año:

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{\text{Ingresos Año N} - \text{Ingresos Año N-1}}{\text{Ingresos Año N-1}} \times 100$$

- Año 1 → Año 2:

$$\frac{90.000 - 50.000}{50.000} \times 100 = 80\%$$

- Año 2 → Año 3:

$$\frac{140.000 - 90.000}{90.000} \times 100 = 55.6\%$$

- Año 3 → Año 4:

$$\frac{190.000 - 140.000}{140.000} \times 100 = 35.7\%$$

- Año 4 → Año 5:

$$\frac{250.000 - 190.000}{190.000} \times 100 = 31.6\%$$

Evaluación Y Factibilidad

Como debemos determinar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio se debería evaluar algunos factores como:

Viabilidad Del Mercado	La identificación de clientes potenciales y la aceptación del servicio
Tendencias De Pago	El incluir la adaptación de pagos digitales entre otros
Costo - Beneficio	Comparación de costos operativos y márgenes de ganancia para asegurar una positiva rentabilidad
Capacidad De Escalabilidad	El análisis de como el negocio puede crecer sin incrementar de manera proporcional los costos del servicio.

Recursos Clave: Los mismos recursos identifican y gestionan los canales esenciales. Los recursos pueden ser humanos, tecnológicos, financieros, entre otros. La factibilidad en su gran mayoría se basa en la capacidad de la empresa para adquirir y optimizar estos recursos eficientemente.

Actividades Clave: El definir varias de las actividades que son esenciales

para entregar de la propuesta de valor de manera eficaz es esencial. La viabilidad de este componente depende de la habilidad de la empresa para innovar y mejorar continuamente sus procesos y operaciones.

Socios Clave: Establecer alianzas estratégicas con proveedores de equipos, centros comerciales, instituciones educativas y empresas de publicidad optimiza costos, aumenta la visibilidad y atrae más clientes. Estas colaboraciones garantizan acceso a tecnología avanzada, un flujo constante de visitantes, promociones dirigidas a estudiantes y estrategias de marketing efectivas, brindando una ventaja competitiva clave para el negocio.

Estructura de Costos: Para garantizar una operación rentable, es fundamental mantener una estructura de costos equilibrada mediante una gestión financiera eficiente. Se implementará un análisis horizontal y vertical de los costos, comparando la evolución de los gastos en el tiempo y su proporción dentro del total de ingresos. Se proyectarán costos fijos, como alquiler del local, sueldos y servicios públicos, y costos variables, como mantenimiento de equipos y marketing. Un monitoreo mensual permitirá identificar oportunidades de optimización, ajustando inversiones en función del rendimiento financiero, asegurando la sostenibilidad y rentabilidad del negocio.

Financieros: Contamos con un capital propio de \$15,000, destinado a la creación del negocio, incluyendo infraestructura y adquisición de equipos modernizados. Este monto servirá como base para el desarrollo del proyecto, optimizando recursos y asegurando un inicio sostenible.

Tecnológicos: Se han implementado diversos equipos tecnológicos para

optimizar el funcionamiento del negocio. En seguridad, se cuenta con 8 cámaras de vigilancia HD con visión nocturna y grabación continua para monitorear el establecimiento. En el área administrativa, se dispone de 3 computadoras de alto rendimiento con procesadores Intel Core i7, 16GB de RAM y software contable especializado, junto con un sistema de cobro digital con lector de códigos QR y datáfono para pagos electrónicos. En cuanto a entretenimiento, el local está equipado con 10 consolas PlayStation 5 conectadas a televisores Smart TV 4K de 55 pulgadas, además de 5 simuladores de carreras y 6 máquinas arcade.

Adicionalmente, dentro de los recursos clave se incluye la inversión en patentes municipales, cuyo costo aproximado es de \$500 anuales, permitiendo la apertura y libre funcionamiento del establecimiento. Para garantizar la sostenibilidad del negocio, se ha previsto un capital de liquidez de al menos \$15,000 para cubrir gastos operativos durante los primeros 6 meses, hasta lograr una posición estable en el mercado.

Recursos Humanos

Para asegurar su éxito y sostenibilidad, los recursos humanos desempeñan un papel crucial en la implementación efectiva del plan de negocio y en garantizar que se cumplan los objetivos organizacionales. Esto implica la selección y capacitación de personal calificado, la creación de un ambiente laboral motivador y el desarrollo de estrategias que fomenten el compromiso y la productividad de los empleados.

Además, una gestión eficiente del talento humano permite optimizar la calidad del servicio, fortalecer la cultura empresarial y mejorar la satisfacción tanto de los colaboradores como de los clientes. La implementación de políticas de bienestar,

liderazgo efectivo y evaluación del desempeño contribuye a la construcción de un equipo sólido y alineado con la visión del emprendimiento, asegurando así su crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Inversión inicial

La inversión inicial representa el capital necesario para poner en marcha el emprendimiento, abarcando todos los costos y gastos esenciales para el inicio de las actividades comerciales. Esta inversión incluye la adquisición de infraestructura, equipamiento, insumos y tecnología, así como los gastos administrativos, permisos legales y estrategias de marketing para la promoción del negocio. Se considerarán los costos asociados a la contratación de personal, capacitación y adecuación del local para garantizar un servicio de calidad. Es fundamental realizar un análisis financiero detallado para determinar el monto requerido y establecer una planificación adecuada que permita optimizar los recursos y asegurar la sostenibilidad del emprendimiento en el corto, mediano y largo plazo.

Activos fijos

Los activos fijos son bienes que una empresa, ya sea tangible o intangible que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. Se determina como activos fijos a equipos tecnológicos computadores tv de alta gama equipos de videogame; el sistema mobiliario adecuación para nuestro emprendimiento.

Tabla 13; Activos Fijos

Categoría	Descripción	Cantidad	Costo Unitario (dólares)	Costo Total (dólares)	Vida Útil (años)

)

Equipos de Seguridad	Cámaras de vigilancia	2	100	200	5
	Alarmas	1	50	50	5
	Extintores	2	19,5	39	3
Equipos de Computación	Computadora portátil	1	500	500	4
Muebles y enseres	Escritorio de Oficina	1	120	120	6
	Silla Ergonomica	1	80	80	6
	Archivador Aéreo metálico	1	23	23	5
Total, Activos				1012	

Fuente: Observación el resultado de los activos fijos.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

Permiso de Funcionamiento

Son todos los permisos que debemos cumplir para empezar con las actividades comerciales.

Tabla 14; *Permisos de funcionamiento*

Permisos y funcionamiento	Descripción	Costos
Patente Municipal	Permiso otorga por el Municipio Lago Agrio importante para el funcionamiento del establecimiento.	80,00
Ruc	Se solicita con el SRI el permiso de funcionamiento	00,00
Bomberos	Proceso importante se gestionó directamente con los bomberos	50,00
Total	130,00	

Fuente: Permisos de funcionamiento.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas.

Capital de Trabajo

El capital de trabajo hace referencia a los recursos disponibles que una empresa necesita para solventar sus necesidades operativas y garantizar su funcionamiento en un determinado periodo de tiempo. Este capital incluye activos líquidos como el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, los cuales permiten cubrir gastos corrientes como el pago de proveedores, salarios y otros costos operativos.

Tabla 15; Capital de Trabajo

Capital de Trabajo		
Sueldos	8895,2	35580,8
Servicios Básicos	352,5	1410
Material Oficina	122,7	490,8
Material de limpieza	167,43	679,72
Gastos documentos, permisos	32,49	130
Publicidad	75	300
Adquisición Equipos	1254	5016
Gastos Financieros	280	1120
Total, Inversión	44727,32	

Fuente: Capital de Trabajo.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas.

Inversión Total

En esta parte es fundamental calcular la inversión total, que incluye la suma de los activos fijos y el capital de trabajo. Los activos fijos comprenden maquinaria, equipos, mobiliario e infraestructura necesaria para el funcionamiento del negocio, mientras que el capital de trabajo abarca los recursos financieros destinados a cubrir costos operativos iniciales, como insumos, sueldos y gastos administrativos. Es esencial realizar un análisis detallado para garantizar una inversión adecuada, permitiendo la sostenibilidad y rentabilidad del emprendimiento.

Tabla 16; Tabla de Inversión

Total, de Inversión	
Activo Fijo	1012
Capital De Trabajo /12	44727,32
Total, de Inversión	45.739

Fuente: Tabla de Inversión.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas.

Sueldos

Los sueldos estimados para el personal en *ASTRO GAME* se establecen con base en la normativa laboral ecuatoriana, garantizando el cumplimiento de los derechos de los trabajadores. La determinación de los salarios se realiza mediante un análisis detallado de cargos, responsabilidades y experiencia, considerando lo estipulado en la siguiente tabla. Se busca ofrecer incentivos y beneficios adicionales para fomentar la motivación y productividad del equipo, asegurando así un ambiente laboral estable y comprometido con la calidad del servicio:

Tabla 17; Sueldos y aportaciones al IESS

Personal	Sueldos	Anual	IESS Emp.9.35%	IESS Empresa	Gasto Sueldos Anual
Jefe	828	9936	938,952	1207,224	10204,272
Administrativo					
Vendedor 1	828	9936	938,952	1207,224	10204,272
Vendedor 2	828	9936	938,952	1207,224	10204,272
TOTAL	2484	29808	2816,856	3621,672	30612,816

Fuente: Sueldos y aportaciones al IESS.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas.

Beneficios Legales

Hay beneficios legales que como propietario se fija un sueldo en base a lo establecido en la ley son décimo tercero y décimo cuarto sueldo, presentado en la siguiente tabla.

Tabla 18; Cálculo de Décimos

Personal	Sueldos	Décimo 4º	Décimo 3º	Total, Décimos
JEFE ADMINISTRATIVO	828	828	828	1656
VENDEDOR 1	828	828	828	1656
VENDEDOR 2	828	828	828	1656
TOTAL	2484	2484	2484	4968

Fuente: Cálculo de Décimos.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas.

Remuneración Total

Los valores en cuanto a las remuneraciones de beneficios que por ley corresponde a cada colaborador es de \$35580.80 demostrado en la siguiente tabla.

Tabla 19; Remuneración Total

Total, Sueldos	Tot. Décimos	Tot Anual
30612,816	4968	35580,8

Fuente: Remuneración Total.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas.

Depreciación de activos

Podríamos determinar que la depreciación de activos fijos se realizará de acuerdo a naturaleza de los bienes siendo así la duración de su vida útil y ficha técnica contable.

Cada uno de los activos fijos sujetos a la depreciación que en ASTRO GAME se mantienen son los equipos Tecnológicos con un 10%, el bien inmueble local comercial con un 10 %, los equipos de computación con un 33,33 % y los mueble y enseres con un 10%, en la siguiente tabla se demuestra el activo porcentaje y valores de depreciación.

Tabla 20; *Depreciación de Activos*

Depreciación Activos Fijos (En Línea Recta)		
		% Depreciación
Equipos Ind.	289	10%
Edificio	0	5%
Vehículos	0	20%
Equipos de Computación	500	33,33%
Muebles y Enseres	223	10%
Total		217,85

Fuente: Depreciación de Activos.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas.

Balance General

BALANCE GENERAL		
ASTRO GAME		
Balance General del 17 febrero 2024 al 17 febrero 2025		
ACTIVOS		
Efectivo	25000	
Cuentas por cobrar	5000	
Inventario	10000	
TOTAL ACTIVO	40000	
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Equipos y maquinaria	15000	
Mobiliario y Equipo	5000	
Otros activos	5000	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	25000	
TOTAL ACTIVOS	65000	
Pasivo y Patrimonio		
PASIVO		
Prestamo Coop Andalucia	10000	
Cuentas por pagar	5000	
TOTAL PASIVO	15000	
PATRIMONIO		
Capital Propio	25000	
Utilidades Retenidas	25000	
Total Pasivo + Patrimonio	65000	

Estructura de Capital

ASTRO GAME con una inversión del el 50% con capital propio que se invertirá, siendo este un total de \$25000 el restante 50% será con financiamiento que se obtendrá mediante un préstamo financiero Cooperativa Andalucía con valor de \$10.000 dólares americanos.

Tabla 21; Estructura del Capital

Estructura del Capital

	Estructura	Costo	TD
Capital Propio	30739,32	67%	13% 8,70%
Capital Financiero	15000	33%	14% 4,60%

Total	45739,32	100%	13,30%	TMAR
--------------	-----------------	-------------	---------------	-------------

Fuente: Estructura del Capital.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas.

TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)

La TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Retorno) es la tasa de rendimiento que una empresa o inversionista exige para considerar que un proyecto de inversión es rentable. En otras palabras, es la tasa de interés que se utiliza como criterio para aceptar o rechazar un proyecto de inversión.

Actividades Clave

Las actividades claves de negocio son las tareas más relevantes que debemos poner en práctica para poner en marcha al 100% el negocio. Producción y desarrollo de los productos, gestión de la entrega de manera correcta y ordenada. Dentro de estas actividades las que más debemos colocar énfasis son las técnicas que utilizamos para la elaboración de cada producto. También se debe fortalecer el branding de marca, aunque pueda no parecer una prioridad, el branding de una empresa es muy importante. En la fachada puede parecer que solo consta de un logo y colores, pero en realidad recoge la identidad completa del negocio. Hablamos de su personalidad. Con el branding adecuado, tendremos la oportunidad de tener cierto control sobre la percepción del público. Fomentar el uso adecuado de las páginas de los canales de comunicación para lograr tener al cliente con varias oportunidades de ventas que se generen dentro de las organizaciones.

Asociaciones clave

Es muy fácil determinar las asociaciones claves cuando se está iniciando un

emprendimiento. Ya que nuestros proveedores son empresas que cuentan con los mejores precios y equipos de calidad, que nos ayudan a optimizar recursos, ser más eficientes y sumar fuerzas para llegar a más clientes. Las personas que nos ayudan con las entregas del producto son muy importantes dentro de s socios claves ya que sin ellos no podríamos completar la parte final de la compra. Alianzas estratégicas con socios, que nos permitan poder incrementar los valores de inversión en el caso el emprendimiento necesite mayor cantidad de inversión potenciar el contacto el cliente final con nuestras páginas web y la tienda que se va a apertura.

Estructura de costos

Los impuestos por la apertura del negocio, se conforman por patentes municipales.

Los valores de educación en las tendencias de técnicas y decorado que salen por temporadas que nos permiten estar enfocados con técnicas que debemos manejar para poder desarrollar de menor manera el modelo de negocio. Pagos por suministros de internet para las instalaciones de la tienda y plan celular para el teléfono corporativo ligado al emprendimiento. Costos por servicios administrativos que implica la parte contable del negocio y costos por servicios administrativos que implica la parte contable del negocio.

Punto de Equilibrio

El análisis del punto de equilibrio estudia entonces la relación que existe entre costos fijos, costos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de ventas que una empresa o negocio debe alcanzar para lograr cubrir sus costos de producción, costos de ventas y demás

costos de tipo administrativo. En otras palabras, el punto de equilibrio es el nivel de ingresos que iguala a la sumatoria de costos totales. En este punto la utilidad operacional es igual a cero. También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado (Vaquiro, 2006).

Tabla 22; Costos Fijos

Costos Fijos

Sueldos	2484
Total	2484

Fuente: Costos Fijos.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

Margen de contribución

El margen de contribución del presente proyecto se ha establecido al margen de visitantes para los juegos de atracción y tecnológicos como máquinas de cosmos el más solicitado por nuestros clientes con un valor de \$ 0.10; 1 hora de PlayStation 4 \$0.75 centavos; 10 minutos de saltarín cama elástica \$0.50.

Costo fijo: Es el costo constante que no depende del volumen de ventas. En este caso, es de 2484.

Margen de contribución por unidad: Es el precio que genera cada unidad vendida después de cubrir el costo variable. En este caso, es de 0.10 (valor de la unidad que se obtiene por cada visita a los juegos).

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un término financiero que se refiere al nivel operativo en el que los ingresos totales de una empresa igualan exactamente sus

costos totales, sin generar ganancias ni pérdidas. Es decir, es el momento en el que la empresa no gana ni pierde dinero y cubre todos los costes fijos y variables.

A continuación, se presenta las tablas del punto de equilibrio

Por lo tanto, el punto de equilibrio es de 24,840 unidades, es decir, necesitas 24,840 visitas para cubrir los costos fijos

Tabla 23; Costos Fijos

Costos fijos	
Sueldos	2484
TOTAL	2484

Fuente: Costos Fijos.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

Margen de contribución

El margen de contribución del presente proyecto se lo estableció en base al servicio que es los play station 4 y Xbox one el costo del mismo de \$ 0.50 la hora y el precio estimado de este producto es de \$ 1.50, siendo el margen de contribución de \$ 1.00 que se detalla a continuación.

Tabla 24; Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PLAY STATION Y XBOX ONE	
Precio	1.50
Costo	0.50
Ganancia	1.00

Fuente: Margen de contribución.

Elaborado por: Paula Alverca Rojas

El punto de equilibrio se lo hizo tomando del servicio para calcular las ventas que se deben realizar, con lo cual se obtuvo como resultado que se debe que brindar el servicio al dia unas 100 veces y así sería el punto de equilibrio para ASTRO GAME, como ventas diarias de 15.

Tabla 25; Margen de contribución

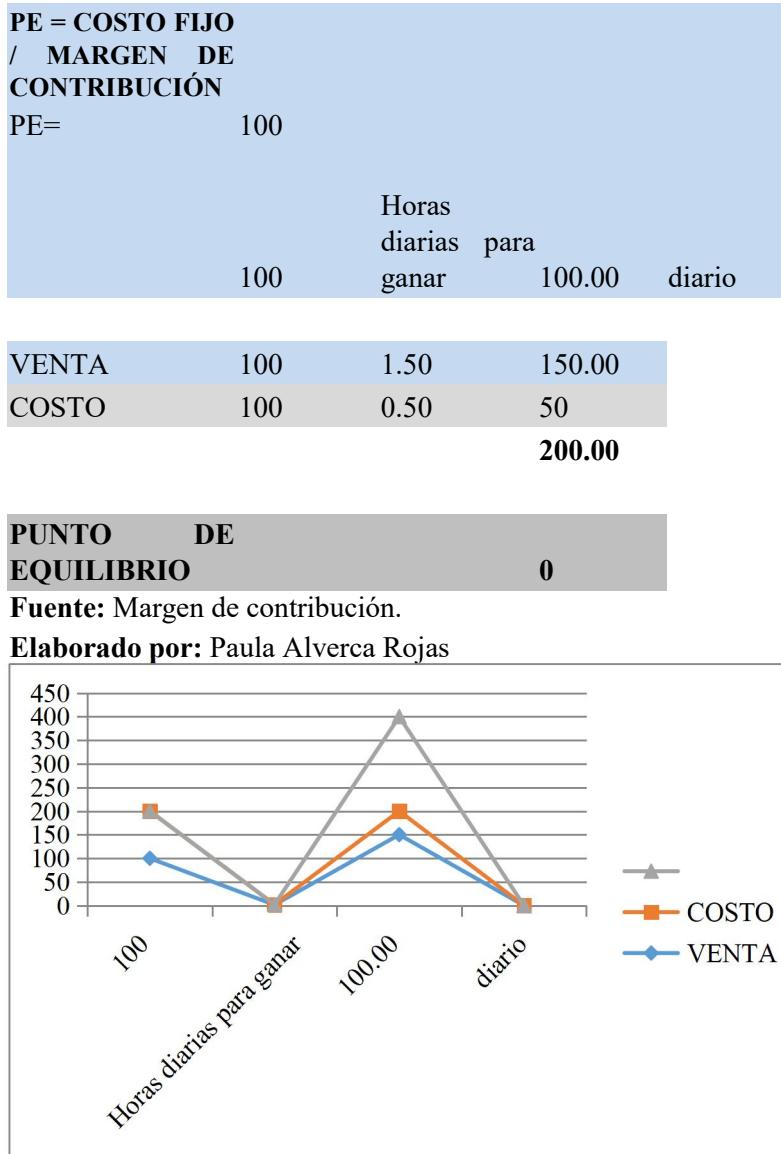


Figura 12; Preferencia de juegos de agilidad mental o física

Análisis e interpretación de resultados

El análisis del margen de contribución y el punto de equilibrio revela que *ASTRO GAME* aún no ha definido el nivel de ventas necesario para cubrir sus costos fijos, lo que se refleja en un punto de equilibrio de 0. Sin embargo, los ingresos generados por la venta de 100 unidades a \$1.50 cada una alcanzan los \$150.00, mientras que los costos asociados a estas unidades suman \$50.00, resultando en una

contribución total de \$200.00. Este margen positivo indica que la empresa tiene potencial de rentabilidad, pero necesita afinar su estructura de costos y precios para optimizar sus ganancias.

El gráfico muestra variaciones en los costos y ventas, con picos en la ganancia diaria estimada, lo que sugiere una falta de alineación en la estrategia financiera. Para lograr estabilidad y sostenibilidad, es esencial que la empresa establezca un punto de equilibrio realista que garantice la cobertura de los costos fijos y variables. Se recomienda revisar el modelo de costos, ajustar los precios si es necesario y definir estrategias que permitan mantener una rentabilidad estable en el tiempo.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

La empresa "ASTRO GAME" muestra una estructura financiera equilibrada, donde la mayor parte de sus recursos provienen del patrimonio (\$50,000), lo que refleja una baja dependencia de financiamiento externo. Además, cuenta con una sólida posición de liquidez, con un activo corriente de \$40,000, que le permite cubrir sus pasivos de \$15,000 sin dificultades. La inversión en activos no corrientes (\$25,000), como equipos y maquinaria, sugiere una estrategia de crecimiento y estabilidad operativa a largo plazo.

Además, la ubicación estratégica en el sector céntrico de Nueva Loja proporciona una ventaja competitiva, al facilitar el acceso de los clientes y aumentar la visibilidad del negocio. Este factor, sumado al interés de la población en contar con un espacio innovador para el entretenimiento familiar, refuerza el potencial de Astro Game para convertirse en el principal centro de diversión en la ciudad.

A pesar de estos indicadores positivos, para evaluar la sostenibilidad del negocio es fundamental analizar los ingresos y gastos de la empresa. La acumulación de utilidades retenidas (\$25,000) indica que ha logrado generar beneficios, pero se requiere un análisis del flujo de efectivo y rentabilidad para determinar si puede mantener su crecimiento y afrontar futuras obligaciones sin afectar su estabilidad financiera.

RECOMENDACIONES

Para maximizar el impacto del proyecto en la comunidad, se recomienda priorizar la contratación de talento local y promover programas de capacitación para el personal. De esta manera, se asegurará la calidad del servicio ofrecido, al tiempo que se fomenta el crecimiento profesional de los trabajadores y se fortalece la economía de la región.

Asimismo, es fundamental implementar estrategias de marketing digital y promocional para potenciar la visibilidad de Astro Game y atraer clientes de manera efectiva. La presencia en redes sociales, el uso de campañas publicitarias y la creación de promociones especiales contribuirán a fidelizar a los usuarios y consolidar la empresa como la mejor opción de entretenimiento en Lago Agrio.

Finalmente, se sugiere mantener una infraestructura segura y en constante actualización, asegurando el cumplimiento de normativas y la adopción de nuevas tecnologías. Realizar mantenimientos periódicos y renovar los equipos garantizará una experiencia atractiva para los clientes y permitirá que Astro Game continúe destacándose como un espacio moderno e innovador en la ciudad.

REFERENCIAS

- Almedia H., Lorenzo U. & Retegi J. (2019). *Gestión y liderazgo de procesos empresariales de transformación organizativa a través de agencias de desarrollo local*. Ambato: Cuadernos Orkestra, 1.
- doi:[https://www.researchgate.net/publication/314965227_Gestion_y_liderazgo_de_p](https://www.researchgate.net/publication/314965227_Gestion_y_liderazgo_de_procesos_empresariales_de_transformacion_organizativa_a_traves_de_agencias)
 rocesos_empresariales_de_transformacion_organizativa_a_traves_de_agencias
- Arcades R. (2018). *Historia de los Videojuegos Arcade*. Ambato: Latina. doi:https://arcades-retroal.com/historia-de-los-videojuegos-arcades?srsltid=AfmBOoqCin1Ka74RZmDl_ZfMOM-PdLOXOaO_C3HJxC0eLgDk6iG4mtqf
- Benítez, L. (2023). *El impacto del sector primario, secundario y terciario en la economía global*. Buenos Aires,: Ediciones Financieras. doi:
<https://doi.org/10.xxxx/economia.sectores.2020.02.002>.
- Bonilla, E Rodríguez, P. (2017). *Más allá del dilema de los métodos*. Santa Rosa: Hispana.
 doi:<https://books.google.com.co/books?id=REOIWoQuAL4C&printsec=frontcover>
- Bonilla, E., & Rodríguez, P. (2017). *Más allá del dilema de los métodos en proyectos empresariales*. Manta: Hispana. Obtenido de
<https://books.google.com.co/books?id=REOIWoQuAL4C>
- Campoverde, F. (2022). *Diversión elevada a otro "level" con locales temáticos de videojuegos clásicos y modernos*. Riobamba: El Mercurio. Obtenido de
<https://elmercurio.com.ec/2022/07/31/diversion-otro-level-cuenca-videojuegos-clasicos-modernos>
- Canary J. (2023). *Historia de las camas elásticas*. Ambato: Hispana. Obtenido de
<https://canaryjump.es/historia-de-las-camas-elasticas-trampolin>

- Casco, J. (2022). *Segmentación de mercados: Fundamentos y aplicaciones*. España: Académica Española. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102542>
- Cornilleau. (2014). *PlayStation Era Gamer*. Ambato: Vol.2. Obtenido de [https://chatgpt.com/c/67b73319-4d20-8007-a11e-2580eb2ea5a3#:~:text=PlayStation%203.-,https%3A//playstation.fandom.com/es/wiki/PlayStation_3,-RECARGABLE.%20\(2024%2C%20noviembre](https://chatgpt.com/c/67b73319-4d20-8007-a11e-2580eb2ea5a3#:~:text=PlayStation%203.-,https%3A//playstation.fandom.com/es/wiki/PlayStation_3,-RECARGABLE.%20(2024%2C%20noviembre)
- Fernández, M. & López, C. (2019). *Estructura productiva y clasificación empresarial por sectores económicos*. Bogotá, Colombia: Economía y Desarrollo. doi:<https://doi.org/10.xxxx/empresas.sectores.2019.03.003>.
- Gomez P. (2019). *l método deductivo-inferencial y su eficacia en el aprendizaje de la matemática*. Tesis de posgrado, Universidad César Vallejo: Tesis de posgrado, Universidad César Vallejo. doi:<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/8381>
- Grajales G. (2020). *PlayStation 2, el inicio de la evolución de las consolas de videojuegos*. Barcelona, España,: Commons Reconocimiento 4.0 Internacional. Obtenido de [https://chatgpt.com/c/67b73319-4d20-8007-a11e-2580eb2ea5a3#:~:text=de%20videojuegos.-,https%3A//www.eltelegrafo.com.ec/noticias/tecnologia%2Dy%2Dentretenimiento/190/playstation%2Ddevolucion%2Dconsolas%2Dvideojuegos,-Euroinnova.%20\(2024%2C%20noviembre](https://chatgpt.com/c/67b73319-4d20-8007-a11e-2580eb2ea5a3#:~:text=de%20videojuegos.-,https%3A//www.eltelegrafo.com.ec/noticias/tecnologia%2Dy%2Dentretenimiento/190/playstation%2Ddevolucion%2Dconsolas%2Dvideojuegos,-Euroinnova.%20(2024%2C%20noviembre)
- Guevara, G. (2024). *Cuales son los Obstáculos de un emprendedor* . Quito: Latina. Obtenido de <https://emprendedores.es/>
- Hernández S. (2017). *Historia de los Videojuegos Arcade*. Ambato: Vol 1. doi:<https://chatgpt.com/c/67b73319-4d20-8007-a11e->

- 2580eb2ea5a3#:~:text=Arcade.%20Latina.-
[,https://arcades%2Dretroal.com/historia%2Dde%2Dlos%2Dvideojuegos%2Darcades,-Bonilla%2C%20E.%2C%20%26%20Rodr%C3%ADguez](https://arcades%2Dretroal.com/historia%2Dde%2Dlos%2Dvideojuegos%2Darcades,-Bonilla%2C%20E.%2C%20%26%20Rodr%C3%ADguez)
- Hernández, Fernández y Baptista. (27 octubre, 2020). *Las escalas tipo Likert*. Ecuador: Latina. Obtenido de <https://investigaliacr.com/investigacion/las-escalas-tipo-likert/>
- Jorge V. (2019). *Evaluación sobre la investigación en ciencias sociales a través de videojuegos*. Chiclayo: Titulación. Obtenido de <https://books.google.com.co/books?id=REOIWoQuAL4C>
- Kerlinger E. (2014). *Operacionalización de conceptos/variables*. Barcelona, España,: Commons Reconocimiento 4.0 Internacional. Obtenido de <https://deposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/57883/1/Indicadores-Repositorio.pdf>
- Kitchenham P. (2016). *La calidad es difícil de definir y medir*. Ambato. Obtenido de <https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/1144b258-37f3-4e84-8763-943a16847323/content>
- Leiva P. (2016). *Principales juegos recreativos para los niños de 12 a 16 años*. Oro. doi:<https://canaryjump.es/historia-de-las-camas-elasticas-trampolin>
- Mandamiento & Ruiz. (2017). *El método deductivo-inferencial*. Quito: Latina.
- Muller, A. (2018). *Historia de las camas elásticas*. Ibarra: Hispana. Obtenido de <https://canaryjump.es/historia-de-las-camas-elasticas-trampolin>
- Ortega O. (2021). *Investigación de mercado* (Questionpro ed.). Ecuador: Questionpro. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-mixta/>
- Paredes, F. (2016). *El éxito detrás de un buen emprendedor*. Piura: 3ra.ed. doi:<https://emprendedores.es/>
- Perroni P & Guzmán P. (2019). *Metodología de la investigación*. Quito: Nueva Imagen. doi:<http://conocimiento.aliat.edu.mx/cgi-bin/koha/opac->

detail.pl?biblionumber=47091

Pita & Pértegas. (2020). *Investigación cuantitativa y cualitativa*. Latacunga: Cadena Atención Primaria.

doi:<https://ocw.unican.es/pluginfile.php/355/course/section/154/Tema%25208.pdf>

Rensis Likert. (2018). *Diseño del formato de escalas tipo Likert: un estado de la cuestión*. Universidad de Málaga: Edmondson.

Sabino P. (2014). *Operacionalización u operativización de conceptos o variables*. España: Núñez Flores. Obtenido de

<https://deposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/57883/1/Indicadores-Repositorio.pdf>

Sampieri R. (2019). *Metodología para la investigación en Ciencia Política*. MacGraw: Unidad IV. Obtenido de

http://online.aliat.edu.mx/adistancia/InvCuantitativa/LecturasS4/Hernandez_Sampieri_Cap._7_disenos_no_experimentales.pdf

Semrush. (2023). *Modelo de negocio Canvas: Qué es y cómo usarlo*. Quito: Hispana.

doi:<https://es.semrush.com/blog/modelo-negocio-canvas-como-usarlo/>

ANEXOS

Anexo N° 1; Estructura de la encuesta

3/12/24, 11:41

SALON DE JUEGOS ASTRO GAME

SALON DE JUEGOS ASTRO GAME

PREGUNTAS PARA NUESTROS FUTUROS CLIENTES

1. 1. ¿Cuál es su rango de edad?

2. 2.- ¿Te gusta los juegos electrónicos?

Marca solo un óvalo.

Sí

No

Tal vez

3. 3.- ¿Te gusta los juegos de agilidad mental o física?

4. 4.- ¿Has jugado juegos de ARCADE o COSMOS?

Marca solo un óvalo.

Sí

No

Tal vez

5. 5.- Nombra 2 juegos que hayas jugado en ARCADE o COSMOS.

6. 6.- Qué consolas de video juegos conoce más?

<https://docs.google.com/forms/d/1IrfZ9NVmGLKwMeuUhWwy8YooTdJJ5fNf8utSnyfs/edit>

1/4

3/12/24, 11:41

SALON DE JUEGOS ASTRO GAME

7. 7.- ¿Conoces algún juego de PlayStation 4 o 5?

8. 8.- ¿Qué clase de juego te gustaría que haya en un salón de juegos?

Marca solo un óvalo.

Carros

Máquina de baile dance

9. 9.- ¿Qué tipo de juegos te gusta más?

Marca solo un óvalo.

Estrategias

Deportes

Acción

10. 10.- ¿Realizas algún tipo de apuestas mientras juegas?

Marca solo un óvalo.

Sí

No

Tal vez

turnitin Page 1 of 100 - Período Identificador de la entrega: 7180342238971

Yojana Alverca

PROYECTO INTEGRADOR- ALVERCA YOJANA- ACTUALIZADO.docx

 Instituto Superior Tecnológico Internacional

Detalles del documento

Identificador de la entrega	7180342238971	86 Páginas
Fecha de entrega	28 feb 2020, 10:17 p.m. GMT-5	17,018 Palabras
Fecha de descarga	28 feb 2020, 2:46 p.m. GMT-5	96,310 Caracteres
Nombre de archivo	PROYECTO INTEGRADOR- ALVERCA YOJANA- ACTUALIZADO.docx	
Tamaño de archivo	2.2 MB	

turnitin Page 1 of 100 - Período Identificador de la entrega: 7180342238971



9% Similitud general

El resumen contiene el 9% de coincidencias, incluyendo las fuentes superpuestas, para el...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado

Exclusiones

- 0% de coincidencias excluidas

Fuentes principales

- | | |
|----|---|
| 9% | 🌐 Fuentes de Internet |
| 1% | 📘 Publicaciones |
| 0% | ✍ Trabajos entregados (trabajos del estudiante) |

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

- 🔴 Texto acusado
13 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es acusado para coincidir con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de Turnitin buscan análisis en documentos en profundidad para detectar inconsistencias que permiten distinguir de una integridad normal. Si detecta errores algún resultado, la evaluación correcta dependerá de lo que pueda revisar.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Son mensajes recomendados que prestar atención y la revisión.