



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Estudio de viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de
Piura – Año 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Administración

AUTOR:

Br. Moyano Guzmán Kenyo Alejandro (ORCID: 0000-0002-8528-8482)

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William (ORCID: 0000-0001-5815-6559)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión de Organizaciones

PIURA – PERÚ

2019

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a Dios quién supo darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban.

A mis queridos padres, por su incondicional y constante apoyo, sus consejos para hacer de mí una mejor persona.

Agradecimiento

Gracias a Dios por permitirme llegar a esta etapa, a mis padres por apoyarme en cada decisión y a cada paso de mi vida.

A mis profesores, quienes han contribuido con mi formación profesional.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las 5:00 pm del día VIERNES 26 de ABRIL del 2019.

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

"Estudio de viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura - Año 2018"

Sustentada por:

Moyano Guzman Kenyo Alejandro

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

Aprobar la Tesis

RECOMIENDAN

Presidente (a) del Jurado:

Dra. Nelida Rodriguez de Peña

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

Dra. Emma Ramos Farroñan

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

Dr. Luis Sánchez Pacheco

Nombre Completo

Firma

CAMPUS PIURA:
Av. Prolongación Chulucanas s/n.
Tel.: (073) 285 900 Anx.: 5501.

fb/ucvperu
@ucv_peru
#saliradelante
ucv.edu.pe



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Kenyo Alejandro Moyano Guzmán, estudiante de la Escuela Profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo, sede Piura, declaro que el trabajo académico titulado: "Estudio de viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018", presentada en folio V para la obtención del título profesional de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN, es de mi autoría.

Por lo tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda la cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Piura, 05 de marzo del 2019

Firma

DNI° 46544883

Índice

	Pág.
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Resumen.....	VIII
Abstrac.....	IX
I. Introducción.....	1
1.1 Realidad problemática.....	1
1.2 Trabajos previos.....	3
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	8
1.3.1 Proyectos de negocio e inversión.....	8
1.3.1.1 Ciclo de vida de un proyecto.....	8
1.3.1.2 Procesos de un proyecto.....	9
1.3.1.3 Planificación del proyecto.....	10
1.3.1.4 Viabilidad del proyecto.....	11
1.3.1.4.1 Viabilidad de mercado.....	11
1.3.1.4.2 Viabilidad técnica.....	12
1.3.1.4.3 Viabilidad legal.....	13
1.3.1.4.4 Viabilidad económica financiera.....	14
1.3.1.5 Importancia de viabilidad de un proyecto.....	17
1.4 Formulación del problema.....	18
1.5 Justificación del estudio.....	19
1.6 Hipótesis.....	20
1.6.1 Hipótesis general.....	20
1.6.2 Hipótesis específicas.....	20
1.7 Objetivos.....	21
1.7.1. Objetivo General.....	21
1.7.2. Objetivos Específicos.....	21
II. Método.....	22
2.1 Diseño de investigación.....	22
2.2 Operacionalización de variables.....	23
2.3 Población y muestra.....	25
2.3.1 Población.....	25
2.3.2 Muestra.....	25
2.3.3 Muestreo.....	26

2.3.4 Criterios de selección	26
Criterio de inclusión.....	26
Criterio de exclusión	27
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	27
2.4.1 Técnica	27
2.4.2 Instrumentos	27
2.4.3 Validación y confiabilidad de instrumentos.....	28
2.5 Método de análisis de datos	28
2.6 Aspectos éticos	28
III. Resultados	30
IV. Discusión.....	44
V. Conclusiones	50
VI. Recomendaciones	51
VII. Referencias	52
ANEXOS	54
<i>Anexo N° 1. Matriz de consistencia.....</i>	55
▪ Diseño de investigación	55
▪ Diseño de investigación	55
▪ Enfoque	55
▪ Población	55
▪ Muestra	55
▪ Técnica	55
▪ Instrumentos	56
▪ Método de análisis	56
<i>Anexo N° 2. Matriz de instrumentos.....</i>	57
<i>Anexo N° 3. Formato de cuestionario a las familias de los segmentos socioeconómica A, B y C de las zonas urbanas del distrito de Piura.</i>	58
<i>Anexo N° 4. Validación de jueces expertos</i>	60
<i>Anexo N° 5. Validación estadística</i>	68
<i>Anexo N° 6. Requisitos legales y administrativos para la puesta en marcha</i>	69
<i>Anexo N° 7. Tablas de la viabilidad de la creación de una guardería en el distrito de Piura ...</i>	74
<i>Anexo N° 8. Micro – localización del proyecto.....</i>	91
<i>Anexo N° 9. Evidencias visuales en la aplicación del instrumento.....</i>	92
<i>Anexo N° 10. Planos de distribución del centro de guardería.....</i>	94
<i>Anexo N° 11. Presupuesto de construcción.....</i>	95

Resumen

La investigación planteo como objetivo general; “Determinar la viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018”. Mediante la metodología de diseño aplicada, de corte transversal o transaccional, mientras que el tipo de estudio fue descriptivo, la población estuvo conformada por un total de 98,044 familias, entre las técnicas de recolección de datos se utilizó; (01) encuesta a las familias del segmento A, B y C de las zonas urbanas de la ciudad de Piura, las cuales permitieron determinar la viabilidad del estudio. Entre sus principales conclusiones se identificó que existe una viabilidad a nivel comercial, debido a que el 75% está dispuesto a adquirir algún tipo de servicio en la guardería, así mismo a nivel técnico, muestra que la ubicación del proyecto, debe estar localizada la Urb. Lourdes, mientras que respecto a la viabilidad legal, esta muestra aspectos favorables en función al dinamismo del marco legal y empresarial, además la creación de la guardería canina, es viable debido a que el VANE refleja S/. 1,317,820.01 > 0 y una tasa TIRE aceptable del 55% > 0, así mismo el VANF favorable por encima de la rentabilidad exigida, S/. 847,182.70 > 0 y una TIRF aceptable del 33% > 0, así mismo un beneficio - costo del 2.53 > 1.0, mostrando una (PRI) = 2 años, 1 mes y 3 días.

Palabra clave: Viabilidad económicas y financiera, proyecto de inversión y segmento comercial

Abstrac

The research I pose as a general objective; "Determine the feasibility for the creation of a dog daycare center in the city of Piura - year 2018". Through the methodology of applied design, cross-sectional or transactional, while the type of study was descriptive, the population consisted of a total of 98,044 families, among the techniques of data collection was used; (01) survey of the families of segments A, B and C of the urban areas of the city of Piura, which allowed to determine the viability of the study. Among its main conclusions, it was identified that there is feasibility at a commercial level, because 75% are willing to acquire some type of service in the nursery, likewise at a technical level, it shows that the location of the project, must be located in the Urb Lourdes, while regarding legal feasibility, shows favorable aspects according to the dynamism of the legal and business framework, as well as the creation of the kindergarten, it is viable because the VANE reflects $S /. 1,317,820.01 > 0$ and an acceptable TIRE rate of $55\% > 0$, likewise the favorable VANF over the required profitability, $S /. 847,182.70 > 0$ and an acceptable TIRF of $33\% > 0$, likewise a benefit - cost of $2.53 > 1.0$, showing one (PRI) = 2 years, 1 month and 3 days.

Key Word: Economic and financial feasibility, investment project and commercial segment

I. Introducción

1.1 Realidad problemática

La economía mundial se proyectó en un 3,1% durante el periodo 2018 debido al desarrollo de empresas que incursionan con nuevos productos y/o servicios que surge de la necesidad de los clientes o consumidores, por el contrario a nivel de América Latina se espera que este crecimiento económico repercuta favorablemente con la finalidad de ubicarse en 1,7% impulsado por la inversión y el consumo privados, siendo importante destacar la participación de los países de sudamerica quienes estan en constante desarrollo acelerado en el mercado cada vez mas competitivo (Banco Mundial, 2018, p. 1)

Perú mostró una proyección de crecimiento económico del 4% al finalizar el periodo 2018, representando un tasa porcentual mas alta de América Latina, por el contrario dicho crecimiento es insuficiente debido que es necesario crecer un 6% o 7% con el proposito de mejorar el desarrollo a nivel local y regional, así mismo este crecimiento se debe al surgimiento de pequeñas y medianas empresas que logran posicionarse en un determinado segmento a pesar que a nivel nacional existen muchas barreras y esto se debe a un aspecto fundamentalmente relacionado con la calidad que deberian proporcionar en función a los bienes y/o servicios que ofertan (CONFIEP, 2018, p.1)

La creciente interdependencia de las ciudades que conforman el país peruano, ha traído consigo una serie de procesos que han incidido en el ámbito de relación y convivencia en las familias, puesto que más del 62% de los hogares en la ciudad de Lima cuenta con al menos una mascota, promediando una gasto de S/. 642 millones en comida y productos para mascotas, así mismo para el periodo 2021 incrementará en 39% llegando a los S/. 893,5 millones, demostrando que existe un crecimiento entre el 50% a 60% de inversión, logrando impactar dicho crecimiento a las ciudades del norte, como Trujillo, Chiclayo y principalmente de la ciudad de Piura, que se mantiene en constante desarrollo, logrando el surgimiento de nuevas empresas relacionados con ofrecer servicios para mascotas y poder satisfacer la demanda piurana (CPI, 2016, p. 1)

Por el cual la apertura de nuevos nichos de mercado relacionados con el cuidado o protección de las mascotas de las diferentes familias ha permitido que las empresas logren adaptar nuevas medidas u estrategias que garanticen la rentabilidad de sus actividades económicas, puesto que se provee una estabilidad y crecimiento de la demanda en el sector mascotas, garantizado por la Ley de Protección y Bienestar Animal, el cual se basa a una serie de principios y finalidades relacionados con la protección y bienestar animal, con el objetivo de proteger la vida y la salud de los animales en tanto vertebrados, domésticos o silvestres, entre otros aspectos de normativos (El Peruano, 2017, p.1)

Así mismo con el transcurrir de los días y las necesidades de las familias que usualmente poseen una mascota, presentan algunas dificultades relacionadas con la disponibilidad de tiempo para poder proteger y brindarle la atención adecuada en función a su alimentación, salud y recreación, reflejando la necesidad por contar un centro basado a la protección de animales o mascotas en la ciudad de Piura, que logren cubrir a cabalidad con los requerimientos y exigencias de las familias debido a que la mayoría de los integrantes o responsables de sus mascotas tienden a laborar, viajar o vacacionar, por el cual no se disponen eficientemente para cumplir su rol de protección, siendo estos factores un tipo de negocio fundamental y primordial en la región piurana.

En la ciudad de Piura, se observa que la mayoría de las empresas entorno a la protección o bienestar de los animales o mascotas, son empresas veterinarias médicas, incidiendo en la necesidad de un centro o empresa que brinde un cuidado a tiempo completo de las mascotas de la población piurana, así mismo que logre satisfacer integralmente sus necesidades. De continuar con estos factores o situaciones relacionadas al bienestar social por parte de las mascotas en las familias piuranas, se teme la falta de protección o cuidado por las mascotas que son fundamental para la convivencia de la población, así mismo la falta aprovechamiento de esta necesidad por la creación de un centro u empresa relacionado a este segmento, dificultará el desarrollo y crecimiento económico, además del conjunto de factores antes mencionados se estableció como tema de investigación “Estudio de viabilidad para la creación de una Guardería Canina en la Ciudad de Piura – año 2018”

1.2 Trabajos previos

Para poder fundamentar la viabilidad del plan de negocios, fue necesario la sustentabilidad y contribución de diferentes antecedentes en función a la “Creación de una guardería canina en la ciudad de Piura”. A continuación se describen

1.2.1 Antecedentes internacionales

Rodríguez & Salas (2017) en su investigación titulada “Estudio de factibilidad para la creación de una Guardería Recreativa canina en el municipio de Facatativá (Cundinamarca)”, siendo el objetivo del estudio; Puesta en marcha de una empresa que se encargue de brindar servicios, específicamente de guardería y recreación canina en el municipio de Facatativá,

Llegando a las siguientes conclusiones, a través del diagnóstico del entorno de la municipalidad de Facatativá, se logró identificar que la demanda es altamente favorable, debido fundamentalmente que no existe ningún ofertante directo, por el contrario muestra una competencia directa a pesar que no muestra una relación efectiva con las características o elementos requeridos por las personas que poseen alguna mascota canina, evidenciándose una fuerte brecha de demanda, permitiendo establecer primordialmente la capacidad máxima de aprovechamiento del sector, así mismo mediante la evaluación financiera se pudo aprobar la viabilidad y factibilidad del proyecto sujeto a un préstamo a largo plazo, demostrando que es necesario la puesta en marcha de una guardería recreativa canina que contribuya al entorno y garantice el bienestar de las mascotas que es parte principal en la convivencia de cada familia, impulsando el desarrollo y emprendimiento en nuevos sectores económicos.

Barrios & Miranda (2016) en su investigación titulada “Estudio de Factibilidad para la Creación de un Hotel para Mascotas (Perros y Gatos) en la Ciudad de Cartagena”, siendo el objetivo del estudio; La creación de un espacio seguro, confiable y especializado en el cuidado de mascotas, ideal para aquellas personas que no poseen el tiempo necesario para su atención.

Llegando a las siguientes conclusiones, en la ciudad de Cartajena se evidencia la necesidad de un espacio destinado al bienestar y protección de las mascotas, entre perros y gatos, donde se brinden los cuidados necesarios y la seguridad de sus ambientes en el cual puedan recrearse, producto por la falta de atención de los propietarios o personas que poseen alguna mascota, puesto que en su mayoría de las personas no cuentan con el tiempo necesario para poder cubrir las necesidades de sus mascotas, puesto que muchas de ellas laboran, estudian o poseen algún tipo de negocio, para ello se realizó una serie de análisis administrativos, económico y financieros principalmente las cuales demostraron la viabilidad del proyecto, generando una serie de opciones por las cuales el segmento de mercado estaría dispuestos a adquirir dichos servicios.

Romero & Ramirez (2014) en su investigación titulada “Plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la atención, estética y cuidado de los perros como mascota, ubicada en un centro comercial de la ciudad de Bogotá”, siendo el objetivo del estudio; La creación de un espacio al cual las personas puedan alojar a sus mascotas con la seguridad de que se les brinde un adecuado cuidado.

Llegando a las siguientes conclusiones, en la ciudad de Bogotá, existe una gran necesidad de contar con un centro comercial dedicado principalmente al cuidado de mascotas, donde puedan recrearse o alojarse en un determinado tiempo, así mismo que garanticen su protección, por el cual la viabilidad del negocio consiste esencialmente en la creación de un *Kinderpup* que se refiere a una guardería para perros en un centro comercial, donde atiendan y cumplan eficientemente con todos los requerimientos, exigencias y necesidades de los propietarios, personas o familias que posee su mascota y que solicitan dichos servicios, por el cual de acuerdo a la proyección de la oferta y demanda, además de la aplicación de los presupuestos basados en los ingresos, egresos y utilidades, se observó técnicamente una proyección positiva que conduce a aceptar la viabilidad en la creación de dicho centro siendo respaldado por los ingresos económicos de las familias apoderadas.

1.2.2 Antecedentes nacionales

Cama (2014) en su investigación titulada “Guardería interactiva canina - Oportunidad de negocios”, siendo el objetivo del estudio; La instauración de una guardería especializada para perros, con el proposito de que reciban un cuidado y enseñanza basica que satisfagan los requerimientos de los familias o apoderados.

Llegando a las siguientes conclusiones, que posteriormente de un analisis del entorno y de las necesidades identificadas en las familias o apoderados, se establecio una serie de elementos que propicien principalmente la seguridad en los ambientes donde se encuentren alojado las mascotas “perros”, por el cual para la instalación del proyecto se tomo en cuenta las camaras de seguridad de alto nivel resolutivo con la finalidad de poder monitorear las mascotas y así mismo garantizar su seguridad en tiempo real, cumpliendo con una de las exigencias primordiales por la demanda que conforma las familias, demostrando una oportunidad de negocio altamente rentable y de gran aporte económico en su implementación, teniendo cuenta el factor financiamiento que es un de los aspecto que involucra un capital de riesgo puesto que se proyecto a un largo plazo para el cumplimiento de su puesta en marcha.

Arriola & Manay (2014) en su investigación titulada “Plan de negocios para la creación de una Clínica Quinta Veterinaria 04 Patas, ubicado en la ciudad de Chiclayo”, siendo el objetivo del estudio; Determinar la viabilidad económica y financiera en la cración de una Clínica Quinta Veterinaria 04 Patas, ubicado en la ciudad de Chiclayo.

Llegando a las siguientes conclusiones, que la creación de una clinica en la ciudad de Chiclayo, es un sector de crecimiento económico, así mismo que las familias o personas que poseen alguna mascota cuentan con la necesidad de contar una clinica basado en la protección especilizada , para ello la brecha de la demanda presenta una incremento anual durante los proximos 10 años, por el contrario se pudo determinar la viabilidad tanto económica como financiera en la crecación de la clinica, resaltando la reinversión a un mediano plazo, por su parte es importante destacar que las promociones u ofertas para poder fidelizar a los clientes se realizara

a través de las redes sociales y publicidades mediante revistas permitiendo promover la información necesaria para que las familias o personas logren mantener una relación fuerte con las publicaciones periódicas.

Herrea, Romani & Salazar (2013) en su investigación titulada “Estudio de prefactibilidad para la implementación de un Daycare (guardería) para perros Patitas”, siendo el objetivo del estudio; La creación de un centro de recreación y alojamiento para mascotas, sustentado en el crecimiento y en los cambios de estilos de vida de las familias.

Llegando a las siguientes conclusiones, que existe una gran dificultad relacionado principalmente con los estilos de vida y tiempo que las familias logran dedicarles a sus mascotas, puesto que el crecimiento acelerado en el país a permitido establecer la necesidad de un centro basado al adecuado alojamiento y recreación de las mascotas, demostrando un alto índice de demanda y la falta de cubrir las necesidades del nuevo segmento de mercado que en su mayoría presenta un alto grado de interés por adquirir los servicios, por el contrario es necesario que cumplan ciertas condiciones y requerimientos de las familias, para ello el estudio determino la prefactibilidad para la implementación de un Daycare que respondiera a la demanda establecida según el estudio de mercado basado en la protección de la mascota “cannes” y entre otras características de gran relevancia.

Cisnero, Miranda & Riquelme (2016) en su investigación titulada “Plan de negocios para la implementación de módulos móviles para brindar el servicio de peluquería integral para mascotas caninas”, siendo el objetivo del estudio; Establecer un plan de negocio basado en la implementación de módulos móviles para brindar el servicio de peluquería integral para mascotas caninas.

Llegando a las siguientes conclusiones, que la evaluación del proyecto es viable demostrando un retorno de inversión en el periodo menor a 4 años, siendo factible la recuperación de los aspectos tangibles que abarcan los costos del plan de negocio, así mismo se evidencia que durante cada periodo anual muestra un mayor número de personas que requieren de los servicios integrales, tomando conciencia e

importancia en la educación y bienestar de sus mascotas, esto es fundamentado por el mercado objetivo que represento el 28% de las personas que poseen una mascota canina y que llegan al menos una vez al mes al veterinario, representando un 65% de probabilidad que adquirirían los servicios de baño y peluquería, estableciendo un tarifa promedio S/. 55.63 y la tarifa promedio estimado de baño y peluquería es S/. 70.63 demostrando una fluctuación económica favorable.

1.2.1 Antecedentes locales

Zapata (2017) en su investigación titulada; “Análisis de viabilidad para instalar una guardería de mascotas en la ciudad de Piura”, siendo el objetivo del estudio; Determinar la viabilidad para instalar una guardería de mascotas en la ciudad de Piura, demostrando que en la actualidad no existe otras investigación que sustente el estudio a nivel técnico y científico.

Llegando a las siguientes conclusiones, que existe una viabilidad comercial para la instalación de una guardería, debido a que se determino que el 72.79% de los propietarios de mascotas están dispuestos a acudir los servicios de guardería, así mismo la guardería será localizada en los Ejidos del Norte, debido a que cuenta con las condiciones óptimas para su posicionamiento, por su parte el marco legal para la constitución de la guardería, es viable debido a que se basa en una empresa de Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.C.R.L.) en el régimen MYPE, así también la viabilidad económica es favorable debido a que el valor actual neto económico, muestra un S/. 190,332.44, que implica beneficios generosos respecto a los diferentes costos y la tasa de retorno económica, representa un 25.71% mayor al 13% de la tasa de rendimiento mínimo aceptable, así mismo la viabilidad financiera, es favorable debido a que el valor actual neto financiero, muestra un S/. 224,413.36 y la tasa interna de retorno financiero será de 68.38%.

1.3 Teorías relacionadas al tema

El proyecto de investigación se basó en los principales lineamientos teóricos respecto a las dimensiones e indicadores que intervienen en la “Viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura. A continuación se describen:

1.3.1 Proyectos de negocio e inversión

Para Ollé & Cerezuela (2018) el proyecto de negocio e inversión, es el conjunto de actividades que se realiza en un determinado periodo delimitado de tiempo, con el propósito de dar respuesta específicamente a un producto o servicio único y concreto a una idea, problema u oportunidad de inversión que constituye una serie de procesos o fases para su adecuada aplicación o desarrollo respecto a la necesidad de un cliente/grupo interesados (p.10)

1.3.1.1 Ciclo de vida de un proyecto

Ollé & Cerezuela (2018) menciona que un determinado proyecto posee una serie de ciclos o fases de vida en las cuales se estructuran todo aquello que se necesita hacer, en función a los requerimientos y condiciones necesarias, que particularmente suelen ser tres. A continuación se describen:

- Fase (01) Identificación del diseño o planificación del proyecto
- Fase (02) Implementación o desarrollo del proyecto
- Fase (03) Evaluación y difusión de los resultados del proyecto

Estos ciclos o fases, permiten mostrar la forma en la cual estará estructurada y formalizada las actividades que se deben realizar el proyecto, siendo importante diferenciar cada ciclo que usualmente van desde la concepción del producto o servicios hasta su retirada, pasando por el desarrollo y su uso, para su posterior evaluación y obtención de los resultados que son de vital valor para las acciones o medidas estratégicas para su viabilidad (p. 20)

1.3.1.2 Procesos de un proyecto

Ollé & Cerezuela (2018) menciona que existen una serie de procesos para el desarrollo del proyecto que implica aspectos técnicos principalmente basado en los objetivos, actividades y documentación necesaria para su sustentabilidad. A continuación se describen:

- **Inicio del proyecto;** Se basa en los alcances y procedimientos administrativos para la apertura del proyecto de forma oficial.
- **Planificación;** Implica el establecimiento de las acciones que se origina a lo largo del proyecto y su calendarización en un determinado tiempo, respecto a la metodología, recursos humanos y materiales establecidos.
- **Ejecución;** Consiste en que cada miembro del equipo tome la planificación y desarrollo las tareas que han sido asignadas, garantizando su cumplimiento, coordinando y facilitando la solución de los problemas.
- **Seguimiento;** Es el proceso interactivo a lo largo del proyecto con el propósito de comparar el trabajo realizado y tomar acciones correctivas ante cualquier imprevisto.
- **Cierre;** Es el proceso administrativo por el cual implica cerrar el proyecto, con el objetivo de determinar la valoración final.

Estos cinco procesos para el desarrollo del proyecto es fundamental para determinar la viabilidad en su implementación, debido a que involucra una serie de actividades o tareas necesarias para su desarrollo, teniendo en cuenta los componentes y documentación necesaria, así mismo es esencial que se cumplan en cada proceso hasta el cierre final (pp. 30 - 31)

1.3.1.3 Planificación del proyecto

Bataller (2016) la planificación es un elemento clave para determinar qué es lo que se realizara a un determinado periodo, así mismo el principal responsable y que tipo de recursos se utilizaran para poder cumplir con las tareas o actividades establecidas con el objetivo de identificar su viabilidad (p. 28)

Así mismo la planificación de los proyectos, agrupan siete procesos en las cuales es de gran valor su conocimiento al momento de direccionar un proyecto e implementación de un producto o servicios. A continuación, se detallan:

- Determinación de los requisitos del cliente
- Determinación de necesidades y estrategias
- Definición de los objetivos del proyecto
- División por tareas
- Elaboración del programa de trabajo
- Control y revisión
- Reprogramación

Estos procesos de planificación son de vital valor, así mismo para evitar los errores de planificación, es necesario un seguimiento en los proyectos, a través de las herramientas de vital utilidad, entre las principales herramientas se encuentran:

- Diagrama de flujo
- Diagrama de procesos
- Hoja de control
- Gráficos de control
- Diagramas causa - efecto
- Diagrama de Gant
- Diagramas PERT

Es importante la selección y utilización de las herramientas de planificación con el propósito de monitorear el cumplimiento de las actividades durante el

desarrollo o implementación del proyecto, puesto que otorga una serie de información que garantiza su adecuado direccionamiento prevaleciendo un solo lineamiento basado a los objetivos diseñados y establecidos a un largo plazo (pp. 28 - 41)

1.3.1.4 Viabilidad del proyecto

López (2017) lo define como la determinación del éxito o fracaso de un proyecto principalmente a través de la evaluación económica y financiera así mismo de los factores de mercado, técnicos y legales las cuales permiten medir su viabilidad en relación a su inversión en un determinado periodo de tiempo (p. 189)

Ademas Gonzáles, Alba, & Ordieres (2014) menciona que existen varios aspectos o factores que determinan la viabilidad de un proyecto, así mismo es de vital valor para aceptar la inversión de una idea de negocio para su futura implementación y desarrollo de actividade. A continuación se describen:

1.3.1.4.1 Viabilidad de mercado

Gonzáles et al. (2014) menciona que son todos los indicadores que inciden en el desarrollo del mercado esta basado principalmente con las características que inciden en el aporvechamiento del sector a traves de una idea de negocio y su viabilidad en un determinado segmento de mercado, así mismo se enfoca en los siguientes indicadores:

- **Oferta:** Es la cantidades de ofrecimiento de un bien o servicio en un determinado mercado, en especial cuando se ofrece a un precio altamente accesible o mas bajo de lo normal.
- **Demanda:** Es la cantidad de bienes o servicios que los clientes estan dispuestos a comprar o adquirir, de acuerdo a una serie de características relación con las mercancías que cumplan con las condiciones técnicas requeridas.

- **Segmento de mercado;** Se refiere al grupo relativo de clientes que comparten las mismas características de consumo dentro de un mercado respecto a un producto o servicio que tiene los deseos, poder y actitudes de compra, entre otras actitudes similares.

- **Precio del servicio:** Es la tarifa o valor que se considera por el intercambio productivo que surge en consideración a la determinación de los costos y la utilidad que proporciona para garantizar el desarrollo económico de la empresa a corde a la accesibilidad de los clientes.

Estos cuatro indicadores permite conocer la viabilidad del mercado mediante la aceptación de los clientes, logrando una mayor participación en nuevos nichos de mercado, pero esto estara reflejado en la aceptación de los bienes o servicios que se ofrezcan en función a las necesidades y exigencia del mercado actual (p. 155)

1.3.1.4.2 Viabilidad técnica

Gonzáles et al. (2014) manifiesta que es aquellos factores que tiene como objetivo fundamental determinar la viabilidad del bien o servicio, que usualmente esta dado por los espacios y recursos necesarios para llevar a cabo el desarrollo del proyecto en función a su estimación, así mismo involucra un costo mayor, así mismo se enfoca en los siguientes indicadores:

- **Tamaño o capacidad:** Se basa a la capacidad maxima de producción u atencion que posee un determinado proyecto en función a un determinado periodo delimitado de tiempo y de la operación conjunta.

- **Tecnología:** Se refiere a los sistemas, equipos y/o maquinarias necesarias para el desarrollo adecuado en el proyecto en función a alacanzar la productividad necesaria a nivel operativo o administrativo.

- **Infraestructura:** Se basa a los ambientes o instalación físicas en donde se desarrollaran las actividades productivas del proyecto, siendo uno de los factores con mayor importancia y de alto costo para su implementación.
- **Localización;** Es la ubicación específica donde se desarrollara el proyecto, comparando una serie de ubicaciones distintas con la finalidad de conocer los factores de mayor importancia para su adecuada ubicación.

Estos cuatro indicadores son vitales para conocer el tamaño o capacidad del proyecto, así mismo su tecnología e infraestructura, además de su localización con el propósito de determinar su viabilidad técnica, puesto que un resultado u evaluación deficientes de estos factores, traera como consecuencias insostenibilidad en su implementación (pp. 156 - 158)

1.3.1.4.3 Viabilidad legal

González et al. (2014) menciona que son una serie de aspectos dentro de un marco legal que es de gran valor al momento de establecer su formalidad, así mismo que se deben regir a ciertas leyes que involucra un respaldo legal, por el contrario la determinación de su viabilidad es fundamental para el proyecto de inversión, así mismo se enfoca en los siguientes indicadores:

- **Leyes, normas y reglamentos:** Son un conjunto de documentos normativos y por su naturaleza legales en las cuales son fundamental para que el proyecto puede desarrollar sus operación o actividades económico, puesto que su respaldo legal es fundamental con el tiempo.
- **Constitución organizacional:** Es el conjunto de procedimientos legales y administrativos para la formación de una empresa u organización mediante las legislaciones vigentes con el propósito de determinar el tipo de sociedad.
- **Estructura organizacional:** Son aquellas gestiones necesarias para que la empresa u organización en el proyecto cuenten con las diferentes estructuras

basados a organigramas, funciones, responsabilidad y otros instrumentos o herramientas organizativas y de dirección.

Estos tres indicadores son fundamentales para establecer la formalidad y estructura de la empresa respecto a los lineamientos del proyecto, estableciendo las normas y reglamentos necesarios para su creación y desarrollo, por el contrario, determinar la viabilidad legal es importante para que la implementación de la inversión pueda realizarse efectivamente (p. 160)

1.3.1.4.4 Viabilidad económica financiera

González et al. (2014) expresa que es una de las dimensiones de la viabilidad del proyecto mas importante, puesto que supone una utilización de recursos tanto humanos como económicos y financieros, que involucra la determinación de los niveles de viabilidad de estos aspectos, con el proposito de la aceptación y factibilidad para su implementación, así mismo se enfoca en los siguientes indicadores:

- **Recuperación de la inversión;** Es el período de recuperación de la inversión (PRI) siendo uno de los indicadores basado principalmente en medir en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, con mayor precisión en años, meses o días, la fecha en la cual será cubierta respecto a la inversión inicial. Para calcular el PRI se usa la siguiente fórmula:

- $$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Donde:

(a) = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

(b) = Inversión Inicial.

(c) = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

(d) = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

Esta fórmula permite poner en marcha un proyecto empresa, siempre y cuando sea necesario una inversión inicial, determinándose el nivel de recuperación del negocio en función el cumplimiento de las expectativas de la viabilidad del proyecto demostrando que el plazo de recuperación de la inversión se menor.

- **Valor Actual Neto (VAN / VNA):** Es un indicador tanto financiero como económico que tiene como propósito determinar la viabilidad de un proyecto o negocio, que surge de la medición los flujos futuros de ingresos y egreso, para luego descontar la inversión inicial, la cual si muestra una ganancia representaría la viabilidad del proyecto.

Formula;
$$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+i)^j}$$

Así mismo el análisis del Valor Actual Neto, cuenta con los siguientes criterios:

- **VAN < 0** el proyecto no es rentable, cuando la inversión es mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) significa que no se satisface la TD.
- **VAN = 0** el proyecto es rentable, porque ya está incorporado ganancia de la TD. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) se ha cumplido con la TD.
- **VAN > 0** el proyecto es rentable, cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN mayor a 0) se ha cumplido con dicha tasa y, además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional

El **(BNA)** es el valor actual del flujo de caja o beneficio neto proyectado, que ha sido actualizado mediante una tasa de descuento **(TD)**, además esta tasa es considerada como la tasa de rendimiento o rentabilidad mínima que se desea obtener.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** Es un indicador que permite saber la viabilidad de invertir en un determinado proyecto o negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo que se basa en la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generador por una inversión, el (TIR) se realiza en el mismo calculo llevando el (VAN) a cero, por el cual los resultados mostraran un porcentaje que serán comparado con el porcentaje de interés que se haya definido como más adecuado.

Formula;

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Así mismo el análisis de la Tasa Interna de Retorno, cuenta con los siguientes criterios:

- Si **TIR > r** entonces se rechazará el proyecto.
 - Si **TIR < r** entonces se aprobará el proyecto.
- **Beneficio y costo (B/C):** Es un indicador que se utiliza esencialmente para evaluar un proyecto o propuesta para a toma de decisiones que está relacionado con el peso total de los gastos en contra del total de los beneficios previsto de una o más acciones con la finalidad de seleccionar la mejor opción más rentable, las cuales deben incluir un análisis costo – eficacia y análisis de la eficacia del beneficio.

Así mismo el análisis de Beneficio – Costo (B/C), cuenta con los siguientes criterios:

- **B/C > 1**, indica que los beneficios superan los costes, por consiguiente, el proyecto debe ser considerado.
- **B/C=1**, aquí no hay ganancias, pues los beneficios son iguales a los costes.

- **$B/C < 1$** , muestra que los costes son mayores que los beneficios, no se debe considerar.

Estos tres indicadores se basan esencialmente a medir la viabilidad del proyecto mediante los diferentes datos cuantificables relacionados a costos, gastos, ingresos, egresos, capital, entre otros factores que inciden significativamente a determinar la aceptación de los proyectos con la finalidad de poder implementarlo y proyectar una utilidad en los próximos años, siendo de vital valor su aplicación (pp. 160 - 161)

1.3.1.5 Importancia de viabilidad de un proyecto

López (2017) menciona que la viabilidad de un determinado proyecto de inversión que surge de la idea de negocio, es de vital valor puesto que involucra una serie de procesos o fases con la finalidad de identificar su rentabilidad tanto económica y financiera para llevar a cabo su implementación, siempre y cuando estableciendo las estrategias necesarias en función a las insolvencia del proyecto producto a los diferentes costos, gastos u obligaciones financieras, por el cual existe un sin numero de guias que permite a los inversionistas lograr invertir en proyectos que mantienen una proyeccion a futura de acuerdo a los requerimiento o condiciones necesarias del mercado (p. 189)

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Pregunta general

P_g ¿Es viable la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?

1.4.2 Pregunta específicas

- P₁ ¿Existe viabilidad de mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?
- P₂ ¿Existe viabilidad técnica para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?
- P₃ ¿Existe viabilidad legal para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?
- P₄ ¿Existe viabilidad económica y financiera para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?

1.5 Justificación del estudio

La investigación se justificó mediante los factores que intervienen para la implementación y desarrollo del proyecto que comprenden un nivel económico y social, debido a que se busca determinar la “Viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura. A continuación se describen:

El desarrollo del estudio se justifica a nivel económico, debido a que la determinación de la viabilidad del proyecto, permitirá al inversionista otorgar todos los lineamientos necesarios para su planificación e implementación a un largo plazo, así mismo teniendo en cuenta los costos y presupuestos para su desarrollo, también se garantizará el retorno de la inversión a nivel económico y financiero, mediante el aprovechamiento de la brecha de la demanda a través de las familias interesadas por adquirir los servicios, así también proporcionará las utilidades mensuales y anuales, de acuerdo a la proyección de flujo de cada año a un periodo no mayor de 10 años.

Por su parte el estudio se justifica a nivel social, debido a que la viabilidad del proyecto, permitirá otorgar los beneficios necesarios para que las mascotas caninas puedan mantener saludables, puesto que es uno de los seres vivos con mayor importancia y valor para la sociedad, debido a que ocupan un espacio en cada familia, siendo un integrante más, por el contrario entre los beneficios que se le brindan se encuentra a garantizarle un ambiente físico agradable y seguro, enfocado en el monitoreo y supervisión de cada mascota, con el propósito de proveer a las familias o propietarios el tiempo suficiente para sus labores cotidianas, puesto que en su mayoría no puede brindarle la atención necesaria.

Es por ello que la ciudad de Piura, muestra un potencial en los negocios que ofrecen servicios de atención veterinaria, venta de alimentos y otros accesorios, sin embargo no existe un lugar o centro que brinde la atención integral y de estadía a las mascotas caninas, siendo necesario determinar la viabilidad del proyecto, puesto que su implementación proporcionará un desarrollo económico en la población piurana y permitirá principalmente contribuir a la sociedad a través de un mayor nivel de empleabilidad y promoviendo el bienestar de las mascotas e incentivando su protección.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general

H_g La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable.

1.6.2 Hipótesis específicas

- H₁ El mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es altamente viable.
- H₂ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable técnicamente.
- H₃ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, viable legalmente.
- H₄ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable económica y financieramente.

1.7 Objetivos

1.7.1. Objetivo General

O_g Determinar la viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.

1.7.2. Objetivos Específicos

- O₁ ¿Conocer la viabilidad de mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?
- O₂ ¿Determinar viabilidad técnica para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?
- O₃ ¿Conocer la viabilidad legal para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?
- O₄ Evaluar la viabilidad económica y financiera para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?

II. Método

La investigación metodológicamente estuvo estructurada en función a determinar la viabilidad del proyecto, indicando los lineamientos propuestos en función a los objetivos, diseño y tipo de estudio. A continuación, se describen:

Es de tipo aplicada, de acuerdo a Hernández, Fernández & Baptista (2014) este tipo de investigación se caracteriza por que tiene como finalidad la generación y aplicación de los conocimientos relacionados con la “Viabilidad” en la creación de una guardería canina, así mismo el proyecto investigativo es cualitativo y cuantitativo, puesto a que los datos recolectados se realizaron a través de hechos observables y cuantificables mediante un análisis descriptivo y estadístico del problema (p. 10)

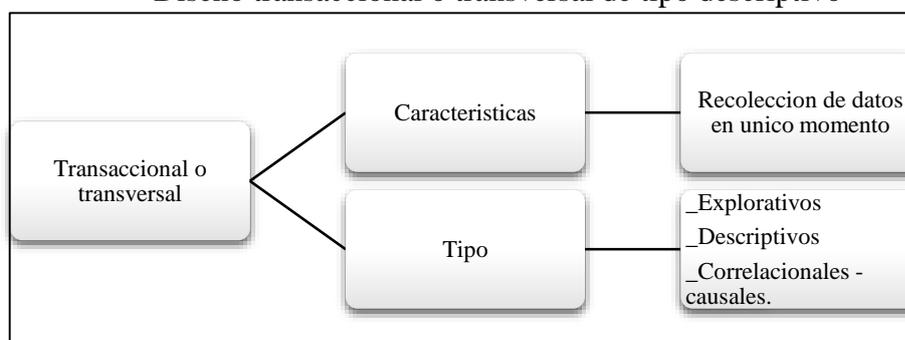
2.1 Diseño de investigación

El diseño de la investigación es Transversal y descriptivo:

Para Navas (2012, p. 10) el estudio es transversal o transaccional debido a que la recolección de los datos se realizó en un único momento o tiempo delimitado en relación a la población objetiva. De acuerdo a Hernández, et al. (2014) el estudio o proyecto de investigación es descriptiva, debido a que se identificó las características, procesos, elementos, fenómenos, población y factores que intervienen en la viabilidad del proyecto, para su posterior análisis y evaluación en función a la sustentabilidad de los objetivos e hipótesis establecidos (p. 92)

Figura 1.

Diseño transaccional o transversal de tipo descriptivo



Fuente: Metodología de la investigación 6° Edición

2.2 Operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
X₁ VIABILIDAD <i>(Creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018)</i>	López (2017) lo define como la determinación del éxito o fracaso de un proyecto principalmente a través de la evaluación económica y financiera así mismo de los factores de mercado, técnicos y legales las cuales permiten medir su viabilidad en relación a su inversión en un determinado periodo de tiempo (p. 189)	<ul style="list-style-type: none"> Viabilidad de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> Para medir la viabilidad del mercado, en función a los indicadores de demanda, segmento de mercado, oferta y precio del servicio mediante el instrumento; (01) cuestionario aplicado a las familias potenciales de la ciudad de Piura de los NSE AB y C, de las zonas urbanas. 	<ul style="list-style-type: none"> Demanda Segmento de mercado Oferta Precio del servicio 	<ul style="list-style-type: none"> Nominal
		<ul style="list-style-type: none"> Viabilidad técnica 	<ul style="list-style-type: none"> Para medir la viabilidad técnica, en función a los indicadores de tamaño/ capacidad, tecnología, infraestructura, localización (Micro – macro mediante el instrumento; (01) cuestionario aplicado a las familias potenciales de la ciudad de Piura de los NSE AB y C, de las zonas urbanas. 	<ul style="list-style-type: none"> Tamaño/capacidad Tecnología Infraestructura Localización (Micro - macro localización) 	<ul style="list-style-type: none"> Ordinal
		<ul style="list-style-type: none"> Viabilidad legal 	<ul style="list-style-type: none"> Para medir la viabilidad legal, en función a los indicadores leyes y/o reglamentos, constitución y estructura organizacional, mediante hechos observables de manera cualitativa en función a los aspectos legales que rigen en la creación de una guardería en la ciudad de Piura. 	<ul style="list-style-type: none"> Leyes y/o reglamentos Constitución organizacional Estructura organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> Nominal

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Viabilidad económica y financiera 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para medir la viabilidad económica y financiera, en función a los indicadores de recuperación de la inversión, valor actual neto, tasa interna de retorno y beneficio – costo, mediante cálculos que rigen en la viabilidad de la creación de una guardería en la ciudad de Piura. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recuperación de la inversión ▪ Valor actual neto ▪ Tasa interna de retorno ▪ Beneficios - costo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nominal
--	--	---	--	--	---

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población

La unidad de análisis de la investigación esta conformadas por las familias que poseen una mascota en el distrito de Piura, así mismo es importante mencionar que no existe un registro estadístico valido sobre el número de familias u hogares que cuentan con una mascota canina, por el cual se utilizará el total de hogares según Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) del periodo 2007, teniendo en cuenta una tasa de crecimiento intercensal del 2.2% que permitió proyectar a la población urbana del año 2018, obteniendo un total de 490,219 personal entre 5 integrantes por hogar, reflejando 98,044 hogares en el distrito, por el contrario el segmento de mercado estará constituido por las familias de las zonas urbanas del segmento A, B y C. A continuación, se describen:

Tabla 1. *Relación de familias de las zonas urbanas del distrito de Piura*

FAMILIAS DEL SEGMENTO A, B y C	
DESCRIPCIÓN	CANT.
- Población zona urbana	490,219.00
- Familia zona urbana (05 integrantes)	98,044.00
POBLACIÓN OBJETIVA	98,044.00

*Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI 1993 - 2007
Elaborado por el Autor.*

2.3.2 Muestra

Para el cálculo de la muestra, se utilizó la fórmula de muestreo probabilístico “*Población desconocida finita*” debido a que no se conoce con exactitud la población objetiva del estudio que comprende las familias del distrito de Piura. A continuación, se describe la fórmula utilizada:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2}$$

Donde:

- (n): Tamaño de la muestra
- (d): precisión (error máximo admisible en términos de proporción)
- (Z α): Puntuación correspondiente al nivel de significancia 1.96
- (p): probabilidad de éxito o proporción esperada
- (q): Probabilidad de fracaso

Considerando los siguientes valores para cada variable:

- (d) = 0.07
- (Z α) = 1.96
- (p) = 0.50
- (q) = 0.50

Reemplazando los valores en la fórmula:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.07^2} = \frac{0.9604}{0.0049} n = \mathbf{196 \text{ familias}}$$

2.3.3 Muestreo

El muestreo, es probabilístico estratificado; que comprenderá 196 hogares de las cuales se consideran a las familias que se encuentran ubicado en los niveles socio – económicos A, B y C del distrito de Piura, además se utilizara una prueba piloto del 10% para determinar el grado o nivel de confiabilidad del instrumento “Cuestionario”.

2.3.4 Criterios de selección

Criterio de inclusión

- Se incluye para la muestra a las familias que pertenecen en los segmentos A, B y C de las principales urbanizaciones del distrito de Piura, que poseen una mascota canina en su hogar

Criterio de exclusión

- Se excluye para la muestra a las familias que pertenezcan en otros segmento socio-económicos o de las zonas no urbanizadas del distrito de Piura y que no poseen una mascota canina.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnica

Para el desarrollo del proyecto, se utilizó (01) técnica de recolección de datos, las cuales fueron; (01) encuesta a las familias de las principales urbanizaciones del distrito de Piura. A continuación, se describen:

- **Encuesta:** Esta técnica de encuesta esta estructura en relación a las dimensiones e indicadores respecto a la variable “*Viabilidad*” con el propósito de determinar la aceptación del proyecto para su implementación a un largo plazo.

2.4.2 Instrumentos

Para el desarrollo de los instrumentos de recolección de datos, se utilizaron (01) instrumento de recolección de datos, las cuales fueron; (01) cuestionario a las familias de las principales urbanizaciones del distrito de Piura. A continuación, se describen:

- **Cuestionario:** Es un instrumento de tipo cuantitativo que se aplicó a las familias de las principales urbanizaciones del distrito de Piura, la cual estuvo compuesto por 16 ítems para determinar la variable viabilidad (Anexo N° 3), por el contrario, se empleó preguntas cerradas “*Dicótomas*” con diferentes alternativas con el objetivo de recolectar información necesaria para la creación de una guardería de mascotas.

2.4.3 Validación y confiabilidad de instrumentos

- a) **Validez de contenido:** Es el nivel de aproximación a la “Verdad”, así mismo para mantener este carácter inferencial, fue necesario el juicio de tres expertos respecto a los ítems establecidos en las dimensiones e indicadores de la variable del proyecto; Viabilidad, para determinar su validez de contenido.
- b) **Confiabilidad del instrumento:** Siendo el instrumento el cuestionario, fue necesario determinar el nivel de fiabilidad, por el contrario, al ser preguntadas cerrada “Dicótomas” debido a que cuenta con una serie de alternativa u opciones diferenciales, no será necesario medir su fiabilidad.

2.5 Método de análisis de datos

Los métodos de procesamiento y análisis de datos, se realizará para determinar la variable del proyecto; “Viabilidad”, utilizando un análisis de tipo descriptivo, a través de cuadros y graficas de frecuencia o porcentaje que representaran estadísticamente los resultados del cuestionario, el cual contara con preguntas cerradas, que cuentan con una serie de alternativas, así mismo para el procesamiento de los datos se llevara mediante el programa estadístico SPSS V.25.0 para poder establecer la confiabilidad y el programa Excel 2013 de Windows 10 – 64 bits para los análisis correspondientes.

2.6 Aspectos éticos

Para el desarrollo del proyecto investigativo se tuvo en cuenta los factores principalmente relacionados con el mercado, técnica, legal, económica y financiera con el propósito de determinar su viabilidad en la creación de una guardería canina, para ello es necesario las consideraciones éticas que son vital durante el desarrollo del estudio. A continuación, se describen las siguientes consideraciones:

- Respetar las directrices de la American Psychological Association (APA).

- Reconocer la autoría intelectual de las teorías y cada una de las fuentes de información, citadas totalmente los antecedentes y teorías relacionados al tema de la investigación.
- Protección de los grupos de investigación, conservando la confidencialidad de las fuentes primaras, secundarias y de los investigadores, clientes y colaboradores.
- Respeto y responsabilidad por las diversas convicciones económicas tratándose de una proyecto con fines de lucro.

III. Resultados

En este acápite se muestran los resultados obtenidos en relación a los instrumentos aplicado durante el desarrollo de la investigación, las cuales comprende (01) cuestionario en relación a las familias de los niveles socioeconomicos AB y C, del distrito de Piura, respecto a la variables; “Viabilidad para la creación de una guardería canina”, las cuales se utilizo la información de manera cualitativa y cuantitativamente respecto a los datos estadísticos y a la determinación financiera y económica del proyecto la cuales tuvieron como propósito dar sustento al estudio. A continuación se describen

Objetivo específico N°1: *¿Conocer la viabilidad de mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018*

Tabla 2. *Conocimiento de la demanda del mercado para determinar la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura*

<i>Indicador</i>	<i>Descripción</i>	<i>Escala de respuesta</i>	<i>N°</i>	<i>%</i>
<i>Demanda</i>	▪ Tipos de mascotas que poseen las familias	Perro	157	80,10%
		Gato	30	15,31%
		Otro	9	4,59%
		Total	196	100,00%
	▪ Numero de canes que poseen mayormente las familias	Excluido	39	19,90%
		01	49	25,00%
		02	78	39,80%
		03	30	15,31%
		Mas de 03	0	0,00%
		Total	196	100,00%
	▪ Lugares donde suelen dejar sus canes por falta de tiempo	Excluido	39	19,90%
		Amigos	20	10,20%
		Familiares	39	19,90%
		En casa	78	39,80%
		Otro	20	10,20%
		Total	196	100,00%
	▪ Disposición por adquirir los servicios de guardería	Excluido	39	19,90%
		Si	147	75,00%
		No	10	5,10%
		Total	196	100,00%
	▪ Días que usualmente adquieren los servicios de guardería	Excluido	49	25,00%
		Lunes	49	25,00%
		Martes	30	15,31%
Miércoles		9	4,59%	
Jueves		10	5,10%	
Viernes		9	4,59%	
Fines de semana		40	20,41%	
Total		196	100,00%	

Fuente: *Encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Piura.
Elaborado por el autor.*

INTERPRETACIÓN

Los resultados de las Tabla 2, muestran que el conocimiento de la demanda del mercado respecto a los tipos de mascotas que poseen, respondió que poseen mascotas caninas un (80,10%), a diferencia de un 15% que respondieron que poseen como mascota gatos, así mismo respecto al número mascotas caninas que poseen, respondió dos mascotas caninas un (39,80%), a diferencia de un (15,31%) que respondieron 3 mascotas caninas, mientras que en relación a los lugares que suelen dejar sus mascotas caninas por falta de tiempo u otros factores, respondió en casa un (39,80%) a diferencia de un (10,20%) que respondieron en (10,20%) en amigos y en otros tipos de lugares de confianza, en función a la disposición por adquirir un tipo de servicio de guardería, respondió si un (75,00%) a diferencia de un (5,10%) que respondieron que no tienen la disposición de adquirir los servicios, además los días que usualmente adquirirán los servicios, respondió los lunes un (25,00%) a diferencia de un (4,59%) que respondieron miércoles y viernes.

Esto se debe a que las familias de las principales zonas urbanas de la ciudad de Piura, consideran que poseen en su mayoría mascotas caninas, debido a que no solo lo consideran una mascota, sino también como un miembro más de la familia, puesto que en algunas familias poseen entre uno a dos mascotas caninas, por el contrario la mayoría de las familias se encargan de cuidarlos y protegerlos, por el contrario en ocasiones por factores de tiempo y compromisos suelen dejar sus mascotas bien en sus casa u otros familiares cercanos, pero esto demuestra un descontento debido a la preocupación que les produce la seguridad de sus mascotas, demostrando que es necesario contar con un lugar o centro encargado a brindar servicios de guardería, en la cual estas dispuestos en su mayoría a adquirir dichos servicios siendo los días lunes y fines de semana, los días de mayor demanda por parte de las familias, siempre y cuando reciben el cuidado, protección, bienes o adiestramiento necesario.

Tabla 3. *Conocimiento del segmento de mercado, oferta y precio para determinar la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura*

Indicador	Descripción	Escala de respuesta	N°	%
Segmento de mercado	▪ Ingresos mensuales de las familias	Excluido	49	25,00%
		S/. 1,500.00 a S/. 3,000.00	20	10,20%
		S/. 3,000.00 a S/. 4,500.00	59	30,10%
		S/. 4,500.00 a S/. 6,000.00	48	24,49%
		Mas de S/. 6,000.00	20	10,20%
		Total	196	100,00%
		Excluido	49	25,00%
		S/. 100.00 a S/. 200.00	49	25,00%

	▪ Gastos aproximado mensual de sus mascotas caninas	S/. 200.00 a S/. 300.00	49	25,00%
		S/. 300.00 a S/. 400.00	39	19,90%
		Mas de S/. 400.00	10	5,10%
		Total	196	100,00%
Oferta	▪ Se brindan algún servicio de guardería en la ciudad	Excluido	49	25,00%
		Si	0	0,00%
		No	147	75,00%
		Total	196	100,00%
Precio del servicio	▪ Precios dispuestos a pagar por los servicios básicos de guardería	Excluido	49	25,00%
		S/. 15.00	49	25,00%
		S/. 22.00	88	44,90%
		S/. 25.00	10	5,10%
		Mas de S/. 25.00	0	0,00%
		Total	196	100,00%
	▪ Precios dispuestos a pagar por los servicios premium de guardería	Excluido	49	25,00%
		S/. 18.00	40	20,41%
		S/. 28.00	77	39,29%
		S/. 38.00	20	10,20%
		Mas de S/. 38.00	10	5,10%
		Total	196	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Piura.
Elaborado por el autor.

Tabla 4. Conocimiento del segmento de mercado, en relación a la demanda para determinar la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura

BALANCE DE DEMANDA - OFERTA						
Año	Demanda	Oferta	D-O	Demanda Real Esperada Anual (72%)	Demanda Real Esperada Mensual	Demanda Real Esperada Diaria
2018	24,919	-	24,919	17,941	1,495	50
2019	25,467	-	25,467	18,336	1,528	51
2020	26,027	-	26,027	18,739	1,562	52
2021	26,600	-	26,600	19,152	1,596	53
2022	27,185	-	27,185	19,573	1,631	54
2023	27,783	-	27,783	20,004	1,667	56
2024	28,394	-	28,394	20,444	1,704	57
2025	29,019	-	29,019	20,894	1,741	58
2026	29,657	-	29,657	21,353	1,779	59
2027	30,310	-	30,310	21,823	1,819	61

Fuente: Encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Piura.
Elaborado por el autor.

INTERPRETACIÓN

Los resultados de las Tabla 3, muestran que el conocimiento del segmento de mercado respecto al ingreso mensuales de las familias, respondió un ingreso de S/. 3,000.00 a S/. 4,500.00 un (30,10%) a diferencia de un (10,20%) que respondió entre S/. 1,500.00 a S/. 3,000 y más de S/. 6,000.00, mientras que sus gastos aproximados de sus mascotas

caninas, respondió S/. 100.00 a S/. 400.00 un (25,00%) a diferencia de un (05,10%) que respondieron más de S/. 400.00, mientras que en el conocimiento de la oferta respecto a si se brinda algún servicio específicamente de guardería, respondieron que no un (75,0%), así mismo en relación al conocimiento de los precios del servicio de guardería respecto a los precios de servicios básicos de guardería, respondieron S/. 22.00 un (44,90%) a diferencia de un (05,10%) que respondieron S/.25.00, mientras los servicios premium de guardería, respondieron S/ 28.00 un (39,29%) a diferencia de un (05,10%) más de S/.38.00, además se espera una demanda anual del 72% que conforma S/. 17,941 mascotas caninas.

Esto se debe a que las familias de las principales zonas urbanas de la ciudad de Piura, consideran que en su mayoría sus ingresos mensuales son regularmente adecuados respecto a sus principales entradas estables, a pesar que en algunas familias cuentan con otras entradas que a veces dependen de las actividades que realizan, pero no lo consideran como sus principales ingresos, por el contrario la mayoría de las familias suelen presentar gastos en el bienes y alimentación diaria de sus mascotas, demostrando que tienen la accesibilidad de poder adquirir los servicios de guardería, sin embargo consideran que no existe algún centro dedicado a estos servicios, demostrando que estas dispuestos a pagar por los servicios tanto básico como premium siempre y cuando los ambientes o áreas donde se recreen sean los más adecuados y brinden un servicio de calidad, así mismo que existe una demanda favorable en el estudio, demostrando que existe un alto nivel de viabilidad comercial en la creación de una guardería en la ciudad de Piura.

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS:

H₁ El mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es altamente viable. El cual fue contrastada en función a los resultados obtenido en el estudio, por lo que ***SE ACEPTA*** la hipótesis de investigación, debido a que existe un alto nivel de viabilidad de mercado para la creación de una guardería canina.

Objetivo específico N°2: Determinar viabilidad técnica para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.

Tabla 5. Conocimiento del tamaño, tecnología, infraestructura y localización para determinar la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura

Tamaño / capacidad	▪ Considera importante la disponibilidad de habitaciones en la guardería	Excluido	49	25,00%
		Si	147	75,00%
		No	0	0,00%
		Total	196	100,00%
Tecnología	▪ Tipos de equipos tecnológicos que consideraría en la guardería	Excluido	49	25,00%
		Televisores IPS	10	5,10%
		Cámaras de seguridad	30	15,31%
		Aire acondicionado	9	4,59%
		Redes inalámbricas	0	0,00%
		Todas las anteriores	88	44,90%
		Otro	10	5,10%
	Total	196	100,00%	
	▪ Considera necesaria la innovación tecnológica	Excluido	49	25,00%
		Si	127	64,80%
		No	20	10,20%
		Total	196	100,00%
	Infraestructura	▪ Áreas que consideran necesarios en los ambientes y/o infraestructura	Excluido	49
Piscina			10	5,10%
Spa			20	10,20%
Recreación			29	14,80%
Todas las anteriores			78	39,80%
Otro			10	5,10%
Total			196	100,00%
Localización	▪ Preferencia de la localización de una guardería	Excluido	49	25,00%
		Urb. San Isidro	20	10,20%
		Urb. San Felipe	39	19,90%
		Urb. Tallanes	10	5,10%
		Urb. Santa Ana	19	9,69%
		Urb. Lourdes	59	30,10%
		Total	196	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Piura.
Elaborado por el autor.

Tabla 6. Factores que determinan la localización de la creación de una guardería canina en el distrito de Piura

FACTORES DE PONDERACIÓN DE LOCALIZACIÓN									
Variables	%	PUNTAJE DE LOCALIZACIÓN				PESO DE LOCALIZACIÓN			
		A	B	C	D	A	B	C	D
(01) Cercanía a la demanda	35%	4	4	3	5	1.40	1.40	1.05	1.75
(02) Disponibilidad de los recursos	15%	3	3	3	3	0.45	0.45	0.45	0.45
(03) Fiabilidad	20%	3	3	2	4	0.60	0.60	0.40	0.80
(04) Espacio físico	30%	2	1	1	5	0.60	0.30	0.30	1.50
Total (Σ)	100%	12	11	9	17	12.00	11.00	9.00	17.00

Fuente: Encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Piura.
Elaborado por el autor.

INTERPRETACIÓN

Los resultados de las Tabla 4 y 5, muestran que el conocimiento del tamaño y/o capacidad respecto a la importancia de la disponibilidad de habitaciones en la guardería

durante las 24 horas, respondieron si un (75,00%), en relación a la tecnología, respecto a los tipos de equipos tecnológicos que debería considerar la guardería, respondieron todas las anteriores un (44,90%) a diferencia de un (04,59%) que respondieron solo aire acondicionado, mientras en la importancia de la innovación tecnológica en la guardería, respondieron si es importante (64,80%) a diferencia de un (10,20%) que respondieron que no es importante, en función a la infraestructura respecto a las áreas que consideran necesaria en los ambientes de la guardería, respondieron todas las anteriores un (39,80%) a diferencia de un (05,10%) que respondieron piscina y otros tipos de ambientes, además en relación a la localización respecto a las preferencia de la localización de la guardería, respondieron la Urb. Lourdes un (30,10%) a diferencia de un (05,10%) que respondieron la Urb. Tallanes.

Esto se debe a que las familias de las principales zonas urbanas de la ciudad de Piura, consideran importante que una guardería de mascotas caninas cuenten siempre con la disponibilidad en sus habitaciones y con el tamaño más adecuado, así mismo consideran que en los tipos de tecnologías que deberían incluir en los ambientes de la guardería, tales como; Televisores IPS, cámara de seguridad, aire acondicionado y redes inalámbricos, así también considera necesario la innovación tecnológica a lo largo del tiempo, puesto que es un aspecto clave que deberían establecer, con la finalidad de que las familias logren monitorear el cuidado y protección de sus mascotas caninas, sin embargo en relación a la infraestructura entre las áreas que consideran necesarios son; piscina, spa, recreación, mientras que entre las principales localizaciones que desean que la guardería se ubiquen esta la Urb. Sana Ana, debido a que la mayoría de ellos se encuentran entorno de dicha zona urbana, demuestran una viabilidad técnica para la creación de una guardería.

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS:

H₂ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable técnicamente. El cual fue contrastada en función a los resultados obtenido en el estudio, por lo que ***SE ACEPTA*** la hipótesis de investigación, debido a que existe un alto nivel de viabilidad técnica para la creación de una guardería canina.

Objetivo específico N°3: Conocer la viabilidad legal para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.

Para determinar la viabilidad legal, es necesario considerar los diferentes requisitos necesarios relacionados con la base legal para la formación y desarrollo de las actividades de los servicios de guardería, que abarcara un análisis descriptivo entorno a la puesta en marcha del proyecto. A continuación, se describen:

Tabla 7. Elementos intangibles relacionados con los gastos constitución para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

GASTOS DE ESTUDIOS Y CONSTITUCIÓN							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR		TOTAL	
01	Búsqueda del nombre en SUNARP	Global	1	S/.	4.00	S/.	4.00
02	Reserva del nombre en SUNARP	Global	1	S/.	18.00	S/.	18.00
03	Elaboración de escritura pública	Global	1	S/.	500.00	S/.	500.00
04	Elevar la escritura pública a SUNARP	Global	1	S/.	1,614.35	S/.	1,614.35
05	Obtención del Ruc	Global	1	S/.	-	S/.	-
06	Indecopi (antecedentes de marca) y registro	Global	1	S/.	86.00	S/.	86.00
07	Elección del régimen tributario	Global	1	S/.	-	S/.	-
08	Licencia de DIGESA	Global	1	S/.	365.00	S/.	365.00
09	Licencia de funcionamiento	Global	1	S/.	88.70	S/.	88.70
10	Licencia de INDECI	Global	1	S/.	150.00	S/.	150.00
11	Libros de contabilidad legalizados	Global	1	S/.	50.00	S/.	50.00
						S/.	2,876.05

Fuente: Costo de los gastos de estudios y constitución
Elaborado por el autor.

INTERPRETACIÓN

Los resultados de las Tabla 5, muestran que existen una serie de requisitos normativos y legales que se deben cumplir, denominados como gastos de constitución en tanto al registro público, registro tributario, registro de marca, licencias sanitarias, funcionamiento, entre otros que representa un costo total de S/. 2,876.05, así mismo este valor representa las condiciones económicas de acuerdo a la inversión total obtenida en la estructura de inversión.

Esto se debe a que para el funcionamiento o puesta en marcha de una guardería en el distrito de Piura, es necesario cumplir con las normas y registro establecidos en por las bases legales que rigen a nivel nacional, que inicia desde una serie de requisitos documentarios y derechos en el marco legal, sin embargo, es necesario tener en cuenta la ley de General de Sociedades, Ley N° 26887, en el caso fuero una sociedad, las cuales se describen los diferentes estructura organizativa para el desarrollo de las actividades con fines de lucro en

cumplimiento con las normas, sin embargo el proyecto estará constituida jurídicamente como “*EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (E.I.R.L.)*”, que contara con un solo propietario, quien será el gerente de la empresa, así mismo dentro del marco tributario estará representada en la categoría de régimen general como una Pyme debido a que contara con 10 colaboradores y sus ingresos netos serán S/. 2,290,032.00 menor a los 1,700 UIT.

En relación a la estructura organizativa se contará con el personal requerido y necesario para la puesta en marcha del proyecto, la cual estará estructurado a través del área gerencial, financieras y administrativa, contable, ventas, veterinaria y personal de inferior las cuales estarán a disposición ante el mando superior, demostrando las condiciones y gastos necesarios en la planilla laboral.

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS:

H₃ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, viable legalmente. El cual fue contrastada en función a los resultados obtenido en el estudio, por lo que ***SE ACEPTA*** la hipótesis de investigación, debido a que existe un alto nivel de viabilidad de legal para la creación de una guardería canina.

Objetivo específico N°4: Evaluar la viabilidad económica y financiera para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018

Tabla 8. *Recuperación de la inversión en la creación de una guardería en el distrito de Piura*

PERIODO ANUAL	FLUJO	FLUJO ACUMULADO
0	S/ 537,585.95	
1	S/ 249,591.34	S/ 249,591.34
PRI (2)	S/ 261,928.85	S/ 511,520.19
3	S/ 274,657.86	S/ 786,178.05
4	S/ 287,789.09	S/ 1,073,967.14
5	S/ 297,791.67	-
6	S/ 308,014.30	-
7	S/ 318,461.83	-
8	S/ 329,139.21	-
9	S/ 340,051.48	-
10	S/ 351,203.83	-
PRI ANUAL	2 años	
PRI MESES	1 mes	
PRI DÍAS	3 días	

Fuente: Recuperación de la inversión (PRI)
Elaborado por el autor.

Tabla 9. Sensibilidad de escenario pesimista en la creación de una guardería en el distrito de Piura

FLUJO DE CAJA PROYECTADA - 10 AÑOS											
CONCEPTO	INVERSIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. INGRESOS	S/. -	S/. 413,150.46	S/. 426,592.76	S/. 440,426.55	S/. 454,662.56	S/. 464,665.14	S/. 474,887.77	S/. 485,335.30	S/. 496,012.68	S/. 506,924.96	S/. 518,077.31
Ingresos por venta		S/. 413,150.46	S/. 426,592.76	S/. 440,426.55	S/. 454,662.56	S/. 464,665.14	S/. 474,887.77	S/. 485,335.30	S/. 496,012.68	S/. 506,924.96	S/. 518,077.31
II. EGRESOS	S/. 537,585.95	S/. 179,915.04	S/. 181,130.30	S/. 182,345.56	S/. 183,560.82						
Costos de producción (10%)		S/. 179,915.04	S/. 181,130.30	S/. 182,345.56	S/. 183,560.82						
Inversión total	S/. 537,585.95	S/. -									
_ Inversión fija tangible	S/. 517,782.20	S/. -									
_ Inversión fija intangible	S/. 3,576.05	S/. -									
_ Capital de trabajo	S/. 16,227.70	S/. -									
III. FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 537,585.95	S/. 233,235.42	S/. 245,462.46	S/. 258,080.99	S/. 271,101.74	S/. 281,104.32	S/. 291,326.95	S/. 301,774.48	S/. 312,451.86	S/. 323,364.14	S/. 334,516.49
IV. FINANCIAMIENTO	S/. 483,827.35	S/. 148,472.28	S/. 148,472.28	S/. 148,472.28	S/. 148,472.51	S/. -					
Préstamo	S/. 483,827.35										
Amortización		S/. 103,854.56	S/. 114,699.98	S/. 126,229.55	S/. 139,043.26		S/. -				
Intereses		S/. 42,585.64	S/. 31,740.22	S/. 20,210.65	S/. 7,397.17	S/. -					
Seguros		S/. 2,032.08	S/. 2,032.08	S/. 2,032.08	S/. 2,032.08	S/. -					
V. FLUJO DE CAJA FINANCIERA	-S/. 53,758.59	S/. 84,763.14	S/. 96,990.18	S/. 109,608.71	S/. 122,629.23	S/. 281,104.32	S/. 291,326.95	S/. 301,774.48	S/. 312,451.86	S/. 323,364.14	S/. 334,516.49

Fuente: Flujo de caja proyectado

Elaborado por el autor.

Tabla 10. Valor actual neto y la tasa interna económica del escenario pesimista

FLUJO ECONOMICO	
N°	INGRESOS
0	-S/. 537,585.95
1	S/. 233,235.42
2	S/. 245,462.46
3	S/. 258,080.99
4	S/. 271,101.74
5	S/. 281,104.32
6	S/. 291,326.95
7	S/. 301,774.48
8	S/. 312,451.86
9	S/. 323,364.14
10	S/. 334,516.49
VANE	S/. 1,162,091.81
TIRE	47%
TASA DSCT.	10%

Fuente: Valor Actual Neto Económico (VANE)

y Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)

Elaborado por el autor

Tabla 11. Valor actual neto y la tasa interna financiera del escenario pesimista

FLUJO ECONOMICO	
N°	INGRESOS
0	-S/. 483,827.35
1	S/. 84,763.14
2	S/. 96,990.18
3	S/. 109,608.71
4	S/. 122,629.23
5	S/. 281,104.32
6	S/. 291,326.95
7	S/. 301,774.48
8	S/. 312,451.86
9	S/. 323,364.14
10	S/. 334,516.49
VANE	S/. 745,213.09
TIRE	30%
TASA DSCT.	10%

Fuente: Valor Actual Neto Económico (VANE)

y Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)

Elaborado por el autor

Tabla 12. Sensibilidad de escenario optimista en la creación de una guardería en el distrito de Piura

FLUJO DE CAJA PROYECTADA - 10 AÑOS											
CONCEPTO	INVERSIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. INGRESOS	S/. -	S/. 454,465.51	S/. 469,252.03	S/. 484,469.21	S/. 500,128.82	S/. 511,131.65	S/. 522,376.55	S/. 533,868.83	S/. 545,613.95	S/. 557,617.45	S/. 569,885.04
Ingresos por venta		S/. 454,465.51	S/. 469,252.03	S/. 484,469.21	S/. 500,128.82	S/. 511,131.65	S/. 522,376.55	S/. 533,868.83	S/. 545,613.95	S/. 557,617.45	S/. 569,885.04
II. EGRESOS	S/. 537,585.95	S/. 163,559.12	S/. 164,663.91	S/. 165,768.69	S/. 166,873.47						
Costos de producción (10%)		S/. 163,559.12	S/. 164,663.91	S/. 165,768.69	S/. 166,873.47						
Inversión total	S/. 537,585.95	S/. -									
_ Inversión fija tangible	S/. 517,782.20	S/. -									
_ Inversión fija intangible	S/. 3,576.05	S/. -									
_ Capital de trabajo	S/. 16,227.70	S/. -									
III. FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 537,585.95	S/. 290,906.38	S/. 304,588.13	S/. 318,700.52	S/. 333,255.35	S/. 344,258.18	S/. 355,503.08	S/. 366,995.36	S/. 378,740.47	S/. 390,743.98	S/. 403,011.56
IV. FINANCIAMIENTO	S/. 483,827.35	S/. 148,472.28	S/. 148,472.28	S/. 148,472.28	S/. 148,472.51	S/. -					
Préstamo	S/. 483,827.35										
Amortización		S/. 103,854.56	S/. 114,699.98	S/. 126,229.55	S/. 139,043.26	S/. -					
Intereses		S/. 42,585.64	S/. 31,740.22	S/. 20,210.65	S/. 7,397.17	S/. -					
Seguros		S/. 2,032.08	S/. 2,032.08	S/. 2,032.08	S/. 2,032.08	S/. -					
V. FLUJO DE CAJA FINANCIERA	-S/. 53,758.59	S/. 142,434.10	S/. 156,115.85	S/. 170,228.24	S/. 184,782.84	S/. 344,258.18	S/. 355,503.08	S/. 366,995.36	S/. 378,740.47	S/. 390,743.98	S/. 403,011.56

*Fuente: Flujo de caja proyectado
Elaborado por el autor.*

Tabla 13. Valor actual neto y la tasa interna económica del escenario pesimista

FLUJO ECONOMICO	
N°	INGRESOS
0	-S/. 537,585.95
1	S/. 290,906.38
2	S/. 304,588.13
3	S/. 318,700.52
4	S/. 333,255.35
5	S/. 344,258.18
6	S/. 355,503.08
7	S/. 366,995.36
8	S/. 378,740.47
9	S/. 390,743.98
10	S/. 403,011.56
VANE	S/. 1,546,195.76
TIRE	5%
TASA DSCT.	10%

*Fuente: Valor Actual Neto Económico (VANE) y Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)
Elaborado por el autor*

Tabla 14. Valor actual neto y la tasa interna financiera del escenario pesimista

FLUJO ECONOMICO	
N°	INGRESOS
0	-S/. 483,827.35
1	S/. 142,434.10
2	S/. 156,115.85
3	S/. 170,228.24
4	S/. 184,782.84
5	S/. 344,258.18
6	S/. 355,503.08
7	S/. 366,995.36
8	S/. 378,740.47
9	S/. 390,743.98
10	S/. 403,011.56
VANE	S/. 1,129,317.05
TIRE	41%
TASA DSCT.	10%

*Fuente: Valor Actual Neto Económico (VANE) y Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)
Elaborado por el autor*

Tabla 15. Beneficio neto y financiero en la creación de una guardería en el distrito de Piura

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESO		S/. 413,150.46	S/. 426,592.76	S/. 440,426.55	S/. 454,662.56	S/. 464,665.14	S/. 474,887.77	S/. 485,335.30	S/. 496,012.68	S/. 506,924.96	S/. 518,077.31
EGRESO	S/. 483,827.35	S/. 163,559.12	S/. 164,663.91	S/. 165,768.69	S/. 166,873.47						
BENEFICIO NETO	S/. -483,827.35	S/. 249,591.34	S/. 261,928.85	S/. 274,657.86	S/. 287,789.09	S/. 297,791.67	S/. 308,014.30	S/. 318,461.83	S/. 329,139.21	S/. 340,051.48	S/. 351,203.83
FINANCIAMIENTO	S/. 483,827.35	S/. 148,472.28	S/. 148,472.28	S/. 148,472.28	S/. 148,472.51						
BENEFICIO FINANCIERO	S/. -	S/. 101,119.06	S/. 113,456.57	S/. 126,185.58	S/. 139,316.58	S/. 297,791.67	S/. 308,014.30	S/. 318,461.83	S/. 329,139.21	S/. 340,051.48	S/. 351,203.83

*Fuente: Beneficio económico y financiero
Elaborado por el autor.*

Tabla 16. Valor actual neto y la tasa interna económica del escenario pesimista

FLUJO ECONOMICO	
Nº	INGRESOS
0	-S/. 483,827.35
1	S/. 249,591.34
2	S/. 261,928.85
3	S/. 274,657.86
4	S/. 287,789.09
5	S/. 297,791.67
6	S/. 308,014.30
7	S/. 318,461.83
8	S/. 329,139.21
9	S/. 340,051.48
10	S/. 351,203.83
VANE	S/. 1,317,820.01
TIRE	55%
TASA DSCT.	10%

*Fuente: Valor Actual Neto Económico (VANE)
y Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)
Elaborado por el autor*

Tabla 17. Valor actual neto y la tasa interna financiera del escenario pesimista

FLUJO ECONOMICO	
Nº	INGRESOS
0	-S/. 483,827.35
1	S/. 101,119.06
2	S/. 113,456.57
3	S/. 126,185.58
4	S/. 139,316.58
5	S/. 297,791.67
6	S/. 308,014.30
7	S/. 318,461.83
8	S/. 329,139.21
9	S/. 340,051.48
10	S/. 351,203.83
VANE	S/. 847,182.70
TIRE	33%
TASA DSCT.	10%

*Fuente: Valor Actual Neto Económico (VANE)
y Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)
Elaborado por el autor*

Tabla 18. Resumen de ingresos y egresos de la creación de una guardería en el distrito de Piura

ITEMS	PERIODOS ANUALES		
	2018	2019	2020
INGRESOS	S/ 413,150.46	S/ 419,347.72	S/ 425,637.93
EGRESOS	S/ 163,559.12	S/ 166,012.51	S/ 168,502.70
B. NETO	S/ 249,591.34	S/ 253,335.21	S/ 257,135.23

Fuente: Resumen de ingresos y egresos
Elaborado por el autor.

Tabla 19. Relación de beneficio – costo de la creación de una guardería en el distrito de Piura

Relación B/C	S/. 1,041,947.77
	S/. 412,489.11
TOTAL	2.53

Fuente: Resumen de ingresos y egresos
Elaborado por el autor.

INTERPRETACIÓN

Los resultados de las Tablas, muestran que el periodo de recuperación de la inversión (PRI) es en 2 años, 1 mes y 3 días, mientras que la sensibilidad de un escenario pesimista refleja un valor actual neto económicamente favorable por encima de la rentabilidad exigida, $S/. 1,162,091.81 > 0$ y una tasa interna de retorno económicamente aceptable del $47\% > 0$, así mismo valor actual neto financieramente favorable por encima de la rentabilidad exigida, $S/. 745,213.09 > 0$ y una tasa interna de retorno financieramente aceptable del $30\% > 0$, a diferencia de la sensibilidad de un escenario optimista donde refleja que el valor actual neto económicamente favorable por encima de la rentabilidad exigida, $S/. 1,546,195.76 > 0$ y una tasa interna de retorno económicamente aceptable del $58\% > 0$, así mismo valor actual neto financieramente favorable por encima de la rentabilidad exigida, $S/. 1,129,317.05 > 0$ y una tasa interna de retorno financieramente aceptable del $41\% > 0$.

Además, los resultados de las tablas, muestran que, de acuerdo al beneficio neto respecto a los 10 periodo anuales, muestra un valor actual neto económicamente favorable por encima de la rentabilidad exigida, $S/. 1,317,820.01 > 0$ y una tasa interna de retorno económicamente aceptable del $55\% > 0$, por lo tanto, el proyecto es rentable económicamente, así mismo, muestra un valor actual neto financieramente favorable por

encima de la rentabilidad exigida, S/. 847,182.70 > 0 y una tasa interna de retorno financieramente aceptable del 33% > 0, además el beneficio y costo representa 2.53 > 1.0.

Esto se debe a que el periodo de recuperación de la inversión es favorable, la cual demuestra que la inversión tendrá un retorno en menos tiempo, mientras que el análisis de sensibilización está determinado a través de dos escenarios, un primer escenario donde muestra un crecimiento de los costos de producción en un 10% y en un segundo escenario donde el precio de los servicios aumento en un 10%, demostrando que tanto el VAN y TIR a nivel económico y financiero de los escenarios es favorable, por su parte en general el proyecto, es viable debido a que el VAN y TIR económica y financieramente es aceptable, debido a que muestran una pendiente porcentual superior o mayor a 0, reflejando que se están cumpliendo con dos elementos claves para determinar la viabilidad del proyecto en la creación de una guardería, así mismo muestra un mayor beneficio reflejando que la inversión se recuperara satisfactoriamente después de haber sido evaluado a una tasa base o de descuento del 10%, por lo tanto el proyecto es altamente rentable a nivel técnico producto de la fuerte aceptación de las familias de los niveles socioeconómicos AB y C, quienes muestran un alto grado de aceptación respecto a los servicios especializados a la protección de las mascotas caninas.

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS:

H₄ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable económica y financieramente. El cual fue contrastada en función a los resultados obtenido en el estudio, por lo que ***SE ACEPTA*** la hipótesis de investigación, debido a que existe un alto nivel de viabilidad de económica y financiera para la creación de una guardería canina.

IV. Discusión

El desarrollo de la investigación se basó en mediante un análisis descriptivo en la cual los resultados mostraron ciertos aspectos fundamentales que permitirá determinar la viabilidad de la creación de un guardería canina en la ciudad de Piura, mediante la viabilidad de mercado, técnica, legal, asimismo la viabilidad económica y financiera que es esencial para determinar la aceptación del proyecto, para ello es necesario la discusión de los principales hallazgos con las bases teóricas y los antecedentes establecidos en el estudio. A continuación, se describen:

Objetivo específico N°1: Conocer la viabilidad de mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.

Para Gonzáles et al. (2014) menciona que la viabilidad de mercado, como aquellos indicadores que inciden en el desarrollo del mercado respecto a las diferentes características que inciden en el aprovechamiento del sector mediante una idea de negocio, así mismo que esta determinado por la aceptación del segmento potencial respecto al precio del servicio, oferta y demanda, mientras que los resultados del estudio muestran una similitud, debido a que el 80,01% poseen mascotas caninas, mientras que el 75,00% esta dispuesto a contratar o adquirir los servicios de guarderia canina, asi mismo usualmente adquiriran los servicios de guarderia entre los lunes y fines de semana principalmente, mientras que el 25% de las familias piuranas aproximadamente gastan mensualmente en la alimentación por cada una de sus mascotas entre S/. 100.00 a S/. 400.00 mensuales por cada una de sus mascotas.

Así mismo no existe ningun ofertante o competidor directo que brinden dichos servicios especificos, ademas consideran que entre los precios que estan dispuesto a pagar por un servicio de guarderia basico y premium es de S/22.00 y S/. 28.00 aproximadamente, así mismo se espera una demanda anual del 72%, reflejando un alto nivel de aceptación, por su parte los resultados del estudio mantienen un una similitud con lo encontrado por Rodríguez & Salas (2017) quien llego a la conclusión que mediante el analisis de viabilidad de mercado de una guardería recreativa canina se otuvo una alto nivel de aceptación, puesto que no existe algun competidor, y donde se evidencia una fuerte brecha de demanda producto

de las características de las necesidades y requerimiento de la población o segmento potencial.

Además la viabilidad de mercado es un factor predominante en todo tipo de proyecto o plan de negocios, puesto que permite establecer ciertos indicadores relacionados con el nivel de aceptación de la idea de negocio, demanda, oferta y precios de acuerdo a la accesibilidad del segmento potencial, siendo vital demostrar su viabilidad, estos factores muestran una similitud con hallazgos del estudio, debido a que la población piurana principalmente de las zonas urbanas del distrito de Piura, muestra una necesidad de contar con servicios de una guardería canina, donde sus mascotas puedan recibir los cuidados y protección más adecuadas y sobre todo garanticen su bienestar a través de sus instalaciones y de un personal especializado, demostrando una relación significativa con los aspectos teórico y científicos.

Es por ello que los hallazgos conducen a contrastar la hipótesis H₁ El mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es altamente viable, debido a que existe un alto nivel de viabilidad de mercado para la creación de una guardería canina.

Objetivo específico N°2: Determinar viabilidad técnica para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.

Para González et al. (2014) expresa que la viabilidad técnica como aquellos factores que tienen como objetivo fundamental determinar la viabilidad de un bien y/o servicio respecto a los espacios y recursos necesario para llevar a cabo el desarrollo del proyecto en relación a la estimación de sus capacidad física, que comprende el tamaño, tecnología, infraestructura y localización, mientras que los resultados del estudio muestran una similitud, debido a que los hallazgos demostraron que el 75,00% de la demanda considero que es necesario de disponer de habitaciones de acuerdo a la comodidad de sus mascotas caninas, así mismo el 44,90% considera necesario que en los ambientes de atención y otras áreas se dispongan de televisor modernos, aire acondicionado, cámaras de seguridad y redes inalámbricas para el monitoreo de sus mascotas, mientras que la infraestructura el 39,80%

considera que se incluya una piscina, spa y principalmente espacios de recreación canina que cumpla con las condiciones adecuadas.

Así mismo el 30,10% considera que la localización de la guardería se encuentre en un espacio grande y con accesibilidad de vías de transporte, seguridad y zona urbanizada demostrando una aceptación por la Urb. Lourdes, por su parte los resultados del estudio mantienen una similitud con lo encontrado por Cama (2014) quien llegó a la conclusión que a través del análisis de viabilidad técnica de una guardería interactiva canina, se obtuvo una serie de elementos indispensables en la infraestructura del proyecto, que se basó en contar con ambientes amplios y cámaras de seguridad que permita el monitoreo y/o seguimiento de sus mascotas en tiempo real, siendo una de las principales exigencias así también de contar con espacios recreativos y donde la localización del proyecto sea accesible respecto a la cercanía de sus viviendas.

Además la viabilidad técnica es otro de los factores principales de todo tipo de proyecto, puesto que permite conocer los criterios necesarios para contar con una infraestructura y/o ambiente adecuado, respecto a las necesidades o exigencias de la demanda, que son fundamentales para mantener una relación y aceptabilidad con el segmento, así mismo consideran los factores de localización para su ubicación, estos factores muestran una similitud con hallazgos del estudio, debido a que la población piurana principalmente de las zonas urbanas del distrito de Piura, muestran una gran necesidad y requerimiento por contar con espacios cómodos para sus mascotas, espacios de recreación donde puedan mejorar su desarrollo, y fundamentalmente de contar con tecnología moderna basada en el monitoreo y seguimiento de sus mascotas que garanticen su bienestar.

Es por ello que los hallazgos conducen a contrastar la hipótesis H₂ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable técnicamente, debido a que existe un alto nivel de viabilidad técnica para la creación de una guardería canina.

Objetivo específico N°3: Conocer la viabilidad legal para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.

Para Gonzáles et al. (2014) expresa que la viabilidad legal, como una serie de aspectos dentro de un marco legal que es de gran valor al momento de establecer la formalidad de un determinado proyecto, así mismo que se deben regir a ciertas leyes de ordenamiento jurídico y tributario, con la finalidad de determinar su viabilidad, mientras que los resultados del estudio muestran una similitud, debido a que los hallazgos demostraron que los gastos de constitución en tanto al registro público, registro tributario, registro de marca, licencias sanitarias, funcionamiento, entre otros representa un costo total de S/. 2,876.05, así mismo este valor representa las condiciones económicas de acuerdo a la inversión total obtenida en la estructura de inversión.

Así mismo el cumplimiento de las normas y registros establecidos por las bases legales que rigen a nivel nacional, muestran aspectos favorables debido a que el proyecto estará constituido como una (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada - E.I.R.L.) debido a que contara con 10 colaboradores y sus ingresos netos serán S/. 2,290,032.00 menor a los 1,700 UIT, así también la estructura organizativa para la puesta en marcha del proyecto, la cual estará por el personal necesario, permitiendo demostrando las condiciones y gastos necesarios en la planilla laboral, por su parte los resultados del estudio mantienen una similitud con lo encontrado por Zapata (2017) quien llegó a la conclusión que a través del análisis de viabilidad legal, se cuenta con las condiciones y marco legal favorable para la creación de guardería de mascotas, debido a que la empresa estará constituida por una Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.C.R.L.) en el régimen Mype, así mismo que implica todos los aspectos laborales favorables y viables para su creación y puesta en marcha en la población piurana de las familias del segmento A-B y C.

Además, la viabilidad legal, es uno de los aspectos importante dentro del entorno externo respecto a un proyecto, puesto que permite conocer aquellos aspectos relacionados con las leyes, reglamentos, constitución y estructura organizacional, puesto que su adecuada relación con la puesta en marcha de una empresa es fundamental, debido a que las leyes que regulan la creación de una empresa deben mantener un dinamismo según el desarrollo de las actividades respecto a un producto o servicio, puesto que estos factores identificados, estos

factores muestran una similitud con hallazgos del estudio, debido a que el marco legal que regula el cumplimiento para la constitución de una (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada - E.I.R.L.), son favorables, bajo el régimen especial, la cual contara con el personal necesario en función a sus estructura organizativa y el cumplimiento administrativo respecto a los reglamentos interno y externos, las cuales muestran un beneficio de adecuación para la creación de una guardería.

Es por ello que los hallazgos conducen a contrastar la hipótesis H₃ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, viable legalmente, debido a que existe un alto nivel de viabilidad de legal para la creación de una guardería canina.

Objetivo específico N°4: Evaluar la viabilidad económica y financiera para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018

Para López (2017) lo define como la determinación del éxito o fracaso de un proyecto principalmente a través de la evaluación económica y financiera así mismo de los factores de mercado, técnicos y legales las cuales permiten medir su viabilidad en relación a su inversión en un determinado periodo de tiempo, mientras que los resultados del estudio muestran una similitud, debido a que existe un periodo de retorno de la inversión de 2 años, 1 mes y 3 días, así mismo la sensibilidad pesimista y optimista muestra aspectos favorables, así también el proyecto refleja que el valor actual neto económicamente es favorable por encima de la rentabilidad exigida, S/. 1,317,820.10 > 0 y una tasa interna de retorno económicamente aceptable del 55% > 0, por lo tanto, el proyecto es rentable económicamente, así mismo, muestra un valor actual neto financieramente favorable por encima de la rentabilidad exigida, S/. 847,182.70 > 0 y una tasa interna de retorno financieramente aceptable del 33% > 0, además el beneficio y costo representa 2.53 > 1.0.

Tanto el Van y Tir económica y financieramente es aceptable, debido a que muestran una pendiente porcentual superior a 0 reflejando que se están cumpliendo con dos elementos claves para determinar la viabilidad del proyecto en la creación de una guardería, así mismo muestra un mayor beneficio reflejando que la inversión se recuperara satisfactoriamente, por su parte los resultados del estudio mantienen un una similitud con lo encontrado por Zapata (2017) quien llegó a la conclusión, que a traves del analisis de viabilidad económica y

financiera, para la creación de una guardería de mascotas, es aceptable, debido a que el valor actual neto económico, muestra un S/. 190,332.44, que implica beneficios generosos respecto a los diferentes costos y la tasa de retorno económica, representa un 25.71%, así mismo la viabilidad financiera, es favorable debido a que el valor actual neto financiero, muestra un S/. 224,413.36 y la tasa interna de retorno financiero será de 68.38%.

Además, la viabilidad económica y financiera, es uno de los principales aspectos que se deben tener en cuenta para determinar la viabilidad de un proyecto, debido a que debe representar un beneficio a nivel económico y financieros en función a las obligaciones financieras que se realicen producto de la inversión de los aspectos tangible e intangibles, siendo fundamental para aceptar un determinado proyecto, estos factores muestran una similitud con hallazgos del estudio, debido a que el proyecto basado en la creación de una guardería es viable y aceptable, debido a que el análisis económico y financiero mostraron un índice porcentual favorable que permitirá beneficios económicos y el retorno de la inversión a un mediano plazo que comprende 3 años, durante se solventara económicamente del desarrollo del proyecto.

Es por ello que los hallazgos conducen a contrastar la hipótesis H₄ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable económica y financieramente, debido a que existe un alto nivel de viabilidad de económica y financiera para la creación de una guardería canina.

V. Conclusiones

En el presente capítulo se muestra las principales conclusiones determinadas en la creación de una guardería canina, mediante los hallazgos obtenidos en cada objetivo propuesto en el estudio, las cuales se detallan a continuación:

1. Existe una viabilidad comercial para la creación de una guardería canina en la ciudad Piura, debido a que el 75% está dispuesto a adquirir algún tipo de servicio en la guardería, que comprenden las familias de las zonas urbanas de los segmentos AB y C, de la ciudad de Piura.
2. En relación a la viabilidad técnica, esta muestra que la ubicación del proyecto, debe estar localizada la Urb. Lourdes, debido a que cuenta con las condiciones necesarias, principalmente en el espacio físico, así mismo el 39,80% de las familias mencionaron que los ambientes físicos deben poseer equipos tecnológicos modernos.
3. En función a la viabilidad legal, la empresa se constituirá como una “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)”, así mismo dentro del marco tributario estará representada en la categoría de régimen general como una Pyme debido a que contara con 10 colaboradores y sus ingresos netos serán S/. 2,290,032.00 menor a los 1,700 UIT.
4. La viabilidad económica y financiera del valor actual neto económicamente favorable por encima de la rentabilidad exigida, S/. 1,317,820.01 > 0 y una tasa interna de retorno económicamente aceptable del 55% > 0, por lo tanto, el proyecto es rentable económicamente, así mismo, muestra un valor actual neto financieramente favorable por encima de la rentabilidad exigida, S/. 847,182.70 > 0 y una tasa interna de retorno financieramente aceptable del 33% > 0, además el beneficio y costo representa 2.53 > 1.0, demostrando la viabilidad de la creación de una guardería, mediante la recuperación de la inversión en 2 años 1 mes y 3 días.

VI. Recomendaciones

En el presente capítulo se muestra las principales recomendaciones determinadas en la creación de una guardería canina, mediante los hallazgos obtenidos en cada objetivo propuesto en el estudio, las cuales se detallan a continuación:

1. Implementar y poner en marcha la creación de una guardería canina, debido a que existe una viabilidad a nivel comercial, técnico, legal, económico y financiero la cual muestra un alto beneficio económico en la ciudad de Piura.
2. Invertir en equipos y tecnología de vanguardia, así mismo en una infraestructura adecuada en función a la atención de los clientes y a los espacios físicos de las mascotas que permita una mayor recreación y bienestar, perteneciente a las familias de la ciudad de Piura.
3. Realizar campañas publicitarias y de promoción que permita obtener una mayor participación del mercado potencial, así mismo generando mayores relaciones con sus clientes o familias que poseen mascotas caninas perteneciente a las familias de la ciudad de Piura.
4. Cumplir con las condiciones legales y tributarias, con la finalidad de evitar las sanciones o aspectos que limiten los beneficios de su puesta en marcha, debido a que los beneficios económicos son fundamental para poder cubrir la inversión financiera y generar utilidades en función a los servicios de guardería.

VII. Referencias

- Arriola, & Manay. (2014). *Plan de negocios para la creación de una Clínica Quinta Veterinaria 04 Patas, ubicado en la ciudad de Chiclayo*. Chiclayo, Perú.
- Banco Mundial. (05 de Junio de 2018). *La economía mundial se expandirá un 3,1 % en 2018; se prevé un crecimiento menor en el futuro*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/06/05/global-economy-to-expand-by-3-1-percent-in-2018-slower-growth-seen-ahead>
- Barrios, & Miranda. (2016). *Estudio de Factibilidad para la Creación de un Hotel para Mascotas (Perros y Gatos) en la Ciudad de Cartagena* Estudio de Factibilidad para la Creación de un Hotel para Mascotas en la Ciudad de Cartagena. Cartagena, Colombia.
- Bataller, A. (2016). *La gestión de proyectos*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Cama. (2014). *Guardería interactiva canina - Oportunidad de negocios*. Lima, Perú.
- Cisnero, Miranda, & Riquelme. (2016). *Plan de negocios para la implementación de módulos móviles para brindar el servicio de peluquería integral para mascotas caninas*. Lima, Perú.
- CONFIEP. (31 de Julio de 2018). *Crecimiento económico del Perú en 2018 será del más alto en la región pero insuficiente*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/crecimiento-economico-del-peru-en-2018-sera-del-mas-alto-en-la-region>
- CPI. (06 de Diciembre de 2016). *La tecnología llega al mercado de mascotas peruano*. Obtenido de <https://gestion.pe/tendencias/tecnologia-llega-mercado-mascotas-peruano-122848>
- El Peruano. (07 de Enero de 2017). *Ley de Protección y Bienestar Animal*. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-de-proteccion-y-bienestar-animal-ley-n-30407-1331474-1/>
- González, M., Alba, E., & Ordieres, M. (2014). *Ingeniería de proyectos*. Madrid, España: DEXTRA Editorial.
- Herrea, Romaní, & Salazar. (2013). *Estudio de prefactibilidad para la implementación de un Daycare para perros Patitas*. Lima, Perú.
- Lopez, M. (2017). *Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa*. Malagá, España: ic Editorial.

- Ollé, C., & Cerezuela, B. (2018). *Gestión de proyectos paso a paso*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Rodríguez, & Salas. (2017). *Estudio de factibilidad para la creación de una Guardería Recreativa canina en el municipio de Facatativá (Cundinamarca)*. Bogotá, Colombia.
- Romero, & Ramirez. (2014). *Plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la atención, entrenamiento, estética y cuidado de los perros como mascota, ubicada en un centro comercial de la ciudad de Bogotá*. Bogotá, Colombia.
- Zapata, C. (2017). *Análisis de viabilidad para la instalación de una Guardería de mascotas en la ciudad de Piura - 2017*. Piura, Perú.

ANEXOS

Anexo N° 1. Matriz de consistencia

Título	Problema de la investigación	Hipótesis de la investigación	Objetivos de la investigación	Método
	Problema general	Hipótesis general	Objetivo general	
“CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA CANINA EN LA CIUDAD DE PIURA – AÑO 2018”	– P _g ¿Es viable la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?	– H _g La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable.	– O _g Determinar la viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseño de investigación –Aplicada y transversal ▪ Diseño de investigación –Descriptivo ▪ Enfoque –Cuantitativo y cualitativo ▪ Población –Estuvo conformado por 64,929.00 familias de las zonas urbanizadas del distrito de Piura. ▪ Muestra Estuvo compuesta por 196 familias de las zonas urbanizadas del distrito de Piura. ▪ Técnica –(01) Encuesta
	Problemas específicos	Hipótesis específicas	Objetivos específicos	
	– P ₁ ¿Existe viabilidad de mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?	– H ₁ El mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es altamente viable.	– O ₁ Conocer la viabilidad de mercado para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.	
	– P ₂ ¿Existe viabilidad técnica para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?	– H ₂ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable técnicamente.	– O ₂ Determinar viabilidad técnica para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.	
– P ₃ ¿Existe viabilidad legal para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018	– H ₃ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, viable legalmente.	– O ₃ Conocer la viabilidad legal para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.		

	<p>– P₄ ¿Existe viabilidad económica y financiera para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?</p>	<p>– H₄ La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable económica y financieramente.</p>	<p>– O₄ Evaluar la viabilidad económica y financiera para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.</p>	<p>▪ Instrumentos – (01) Cuestionario</p> <p>▪ Método de análisis – Análisis descriptivo mediante SPSS V22, a través de tablas de frecuencia y porcentaje.</p>
--	---	---	--	--

Anexo N° 2. Matriz de instrumentos

					INSTRUMENTO A		
					Cuestionario		
Problema General	Hipótesis General	Objetivos General	VARIABLES	Indicadores		N° de Ítems	Ítems
Pg ¿Es viable la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018?	Hg ¿La creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018, es viable?	Og Determinar la viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018.	X₁ VIABILIDAD	X _{1.1}	▪ Demanda	05	1,2,3,4,5
				X _{1.2}	▪ Segmento de mercado	02	6,7
				X _{1.3}	▪ Oferta	02	8
				X _{1.4}	▪ Precio del servicio	02	9,10
				X _{1.5}	▪ Tamaño / capacidad	01	11
				X _{1.6}	▪ Tecnología	02	12,13
				X _{1.7}	▪ Infraestructura	01	14
				X _{1.8}	▪ Localización	01	15

**Anexo N° 3. Formato de cuestionario a las familias de los segmentos socioeconómica A, B
y C de las zonas urbanas del distrito de Piura.**



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

N° _____

Reciba un cordial saludo, el siguiente cuestionario, de carácter confidencial, está destinado a recabar información necesaria que servirá de soporte a la investigación que se realiza en cuanto a la “*Estudio de viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018*”. Se le agradece de antemano su valiosa participación.

I. INTRODUCCIÓN

Lea cuidadosamente cada ítem y marque con una (X) la alternativa que considera adecuada en función a los diferentes ítems establecidos.

- | | |
|--|--|
| <p>1. ¿Qué tipo de mascota tiene Ud.?</p> <p>(a) Perro
(b) Gato
(c) Otro (especificar): _____</p> <p>2. ¿Número de canes que posee Ud.?</p> <p>(a) 01
(b) 02
(c) 03
(d) Mas de 03</p> <p>3. ¿Dónde deja sus mascotas cuando no tiene tiempo para su atención y cuidado?</p> <p>(a) Amigos
(b) Familiares
(c) En casa
(d) Otro (especificar): _____</p> <p>4. Si se inaugurara una guardería para mascotas en el distrito de Piura ¿Estaría dispuesto a adquirir los servicios?</p> <p>(a) Si
(b) No</p> <p>5. ¿Qué días usualmente adquiriría los servicios de guardería de mascotas?</p> <p>(a) Lunes
(b) Martes
(c) Miércoles
(d) Jueves
(e) Viernes
(f) Fines de semana</p> | <p>6. ¿A cuánto haciende aproximadamente el ingreso mensual en su familia?</p> <p>(a) S/. 1,500.00 a S/. 3,000.00
(b) S/. 3,000.00 a S/. 4,500.00
(c) S/. 4,500.00 a S/. 6,000.00
(d) Mas de S/. 6,000.00</p> <p>7. ¿A cuánto haciende aproximadamente el gasto mensual en el bienestar de su mascota?</p> <p>(a) S/. 100.00 a S/. 200.00
(b) S/. 200.00 a S/. 300.00
(c) S/. 300.00 a S/. 400.00
(d) Mas de S/. 400.00</p> <p>8. ¿En el distrito de Piura se brinda algún servicio de guardería para mascotas?</p> <p>(a) Si
(b) No</p> <p>9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería básica para el cuidado de su mascota?</p> <p>(a) S/. 20.00 18
(b) S/. 25.00 24
(c) S/. 30.00 26
(d) Mas S/. 35.00</p> <p>10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería premium para el cuidado de su mascota?</p> <p>(a) S/. 30.00 28
(b) S/. 35.00 30
(c) S/. 40.00 32
(d) Mas S/. 45.00</p> |
|--|--|

<p>11. ¿Considera importante que la guardería cumpla con la disponibilidad de sus habitaciones?</p> <p>(a) Si (b) No</p> <p>12. ¿Qué tipo de equipos consideraría fundamental para la comodidad y bienestar de su mascota?</p> <p>(a) Televisores IPS (b) Cámaras de seguridad (c) Aire acondicionado (d) Redes inalámbricas accesible (Videollamadas 24 hrs.) (e) Todas las anteriores (f) Otro (especificar): _____</p> <p>13. ¿Considera necesario la innovación tecnológica en cada cierto periodo con la finalidad de garantizar un mejor servicio de guardería para su mascota?</p> <p>(a) Si (b) No</p>	<p>14. ¿Qué ambientes o áreas consideraría adecuados para la infraestructura de la guardería de mascotas?</p> <p>(a) Piscina (b) Spa (c) Recreación (d) Todas las anteriores (g) Otro (especificar): _____</p> <p>15. ¿Dónde preferiría que se encuentre ubicado la guardería de mascotas?</p> <p>(a) Urb. San Isidro (b) Urb. San Felipe (c) Urb. Tallanes (d) Los Ejidos de Piura (e) Urb. Santa Ana</p>
--	--

DATOS GENERALES

1. Sexo: M: __ F: __
2. Edad: 20 - 29 30 – 39 40 – 49 50 – 69
3. Lugar de residencia: _____
4. Fecha de aplicación: __/__/____

Anexo N° 4. Validación de jueces expertos



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Groovey V. Villanueva B. con DNI N° 02842722 Magister
en Economía de Empresas
N° ANR:, de profesión Ing. Industrial
desempeñándome actualmente como Docente a T.P
en UCV - Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

Encuesta.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

ING. GROOVEY VILANUEVA B. TRON
Ing. Industrial en Investigación de Operaciones
C.I.P. 113341
MAESTRIA EN ECONOMIA Y ADMINISTRACION
DOCTORADO EN ADMINISTRACION

Encuesta para estudio de viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura - Año 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura, siendo hoy martes 28 de Septiembre del año 2018




Mgtr. GROOVER VALENTÍN VELAZQUEZ BUSTRO
 Ing. Industrial en Investigación de Operaciones
 C.I.P. 113341
 MAESTRÍA EN ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

Mgtr.

DNI 02842772

Especialidad:

E-mail gvubustro@up.edu.pe

"ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA CANINA EN LA CIUDAD DE PIURA - AÑO 2018"

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: ENCUESTA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	5	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96				
ASPECTOS DE VALIDACIÓN		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100				
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																				95				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																					98			
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																					98			
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																					96			
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					95			

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, SENOR TOMÁS NEYRA GARDO con DNI N° 095752708.. Magister

en.....

N° ANR:, de profesión ECONOMISTA

desempeñándome actualmente como ESPECIALISTA EN PROY. DE INVERSIÓN

en EL GOBIERNO REGIONAL PIURA

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

Encuesta.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Encuesta para estudio de viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura - Año 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				/	
2. Objetividad				/	
3. Actualidad				/	
4. Organización				/	
5. Suficiencia					/
6. Intencionalidad					/
7. Consistencia					/
8. Coherencia				/	
9. Metodología				/	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura, siendo hoy martes 28 de Septiembre del año 2018.

Mgr.

ECON. TOMAS NEYRA GARDOZA

DNI

: 03575208

Especialidad: ESPECIALISTA EN PROJ. DE INV.

E-mail

: tneyra@hotmaill.com

"ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA CANINA EN LA CIUDAD DE PIURA – AÑO 2018"

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: ENCUESTA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96						
ASPECTOS DE VALUACIÓN		0	5	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																										
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																										
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																										
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																										
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																										

Paucot

Anexo N° 5. Validación estadística

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	--	-----------------------

I. DATOS INFORMATIVOS

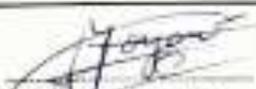
1.1. ESTUDIANTE	:	Kenyo Alejandro Moyano Guzmán
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	Estudio de viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura, año 2018
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Escuela profesional de Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	KR-20 kuder Richardson ()
		Alfa de Cronbach ()
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	
1.7. MUESTRA APLICADA	:	

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	No corresponde
---	-----------------------

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*ítems iniciales, ítems mejorados, eliminados, etc.*)

Las preguntas del cuestionario no tienen una estructura homogénea y no cumplen con la propiedad de la aditividad, es decir no se pueden agregar para formar dimensiones o variables denominadas constructos, por lo que dicho instrumento no requiere confiabilidad.


 Estudiante Kenyo Moyano Guzmán
 DNI: -45544883


 Docente
 FABIANO CERNA
 LIC. EN ESTADÍSTICA
 COEPSPE 506

Anexo N° 6. Requisitos legales y administrativos para la puesta en marcha

1. Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP)

▪ **Notaria:**

- Escritura Pública: (Pacto social)
- Domicilio Legal.
- Objetivo Social (Especificar el giro del negocio)
- Capital Dinerario (Efectivo u aportaciones)
- Capital no Dinerario (Bienes, maquinaria y equipo)

Si el trámite lo realiza un tercero, este deberá adjuntar a los documentos señalados una carta poder con firma legalizada notarialmente o autenticada por la SUNAT. En el trámite de inscripción se debe pagar:

- Búsqueda denominativa: S/ 6.00
- Reserva de Nombre de la Empresa: S/ 18.00
- Partida Registral de la Empresa: S/ 80.00

2. Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT)

Tramita el Registro Único del Contribuyentes (RUC) en la Sunat. Incluye selección de régimen tributario y solicitud de emisión de tickets, boletas y/o facturas. Se Deberá presentar:

- Formulario 2119 - Solicitud de inscripción (empresas), firmado por el representante legal, correctamente llenado.
- Formulario 2046 - Establecimientos Anexos (en caso de contar con sucursales, agencias u oficinas).
- Formulario 2054 – Representantes legales, socios de sociedades irregulares integrantes de asociaciones en la participación correctamente llenado.

- Fotocopia simple del testimonio de la escritura pública de constitución, inscrita en los registros públicos.

Así mismo entre otros tipos de formularios y/o datos necesarios para cumplir con el trámite de registro necesario.

Exhibir ante la SUNAT:

- Original del documento de identidad del representante legal que firma el formulario.
- Original del testimonio de la escritura pública de constitución, inscrita en los registros públicos.
- Original del último recibo de agua, luz o teléfono.

3. Municipalidad Distrital de Piura

- Se debe de obtener Licencia Municipal de Funcionamiento (Provisional o Definitiva). De acuerdo a la municipalidad donde se encuentre ubicada la empresa; en este caso se dirigirá a la Municipalidad de Piura.
- Registro de datos en declaración jurada para licencia de funcionamiento (formato gratuito)
 - Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) e identificación del solicitante (DNI) o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales según corresponda.
 - D.N.I o Carnet de extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.
 - Vigencia poder del representante legal inscrito en Registros Públicos actualizada según coordinación de la alta gerencia, en el caso de

personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales carta poder con firma legalizada.

- Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria según corresponda.
- Copia simple de la autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a ley la requieran de manera previa al otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento.

Pago de Tasa respectiva:

Para la Licencia de Funcionamiento:

- | | |
|-------------------------------|-----------|
| → Certificado de Zonificación | S/.16.50 |
| → Licencia municipal | S/. 72.20 |

3. Banco BBVA

Siendo una empresa de individual de Responsabilidad limitada, el propietario y/o gerente legal debe acudir a algún banco, en el cual deberán apertura una cuenta de ahorros a nombre de la empresa mediante el cual se procederá su inmediato deposito total del patrimonio de la nueva empresa.

4. Ministerio de trabajo y promoción del empleo (MINTRA)

Inscribir a los trabajadores en ESSALUD. Utilizando los siguientes formularios, correctamente llenados:

- Programa de declaración telemática PDT, remuneraciones (disquete) o formulario 402 (retenciones de 5º categoría, si abona remuneraciones), pago de impuesto a la solidaridad y contribuciones a ESSALUD – ONP.
- Formulario 1072 (Construcción civil de ESSALUD – ONP).
- Formulario 1073 (boleta de pago ESSALUD – ONP para medianos y pequeños contribuyentes).

- Formulario 1373 (boleta de pago ESSALUD – ONP para principales contribuyentes).

Obtener la autorización del Libro de Planillas ante el **MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO**.

5. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI)

Para el registro de marcas, nombres comerciales, lemas comerciales, marcas colectivas y marcas de certificación, debe tenerse en cuenta los siguientes requisitos:

- Presentar tres ejemplares del formato de la solicitud correspondiente (uno de los cuales servirá de cargo).
- En caso de contar con un representante, se deberá indicar sus datos de identificación y su domicilio será considerado para efecto de las notificaciones.
- Indicar cuál es el signo que se pretende registrar.
- Determinar expresamente cuáles son los productos, servicios o actividades económicas que se desea registrar.
- En caso de tratarse de una solicitud multi clase, los productos o servicios se deben indicar agrupados por clase, precedidos por el número de clase correspondiente.
- Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es equivalente al 14.46% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por una clase solicitada.
- El monto (S/. 534.99 nuevos soles) se cancelará en la Caja del INDECOPI. Por cada clase adicional, el pago del derecho de trámite será de S/. 533.30, cuyo costo es equivalente al 14.46% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT).

Se deberá tener en cuenta, además, ciertos requisitos adicionales en los siguientes supuestos:

- Marcas colectivas y Marcas de certificación: se acompañará también el Reglamento de uso correspondiente.
- Nombre comercial: se señalará fecha de primer uso y se acompañará los medios de prueba que la acrediten para cada una de las actividades que se pretenda distinguir.
- Lema comercial: se indicará el signo al cual se asociará el lema comercial, indicando el número de certificado o en su caso, el expediente de la solicitud de registro en trámite.

Anexo N° 7. Tablas de la viabilidad de la creación de una guardería en el distrito de Piura

Tabla 20. Comportamiento histórico de la demanda respecto a las familias de las zonas urbanas del distrito de Piura

COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA			
N°	AÑO	Tasa de crecimiento poblacional de las zonas urbanas TC= (2.2%)	N° de familias de las zonas urbanas (Población/5)
0	2007	394,349.00	78,869.80
1	2008	403,024.68	80,604.94
2	2009	411,891.22	82,378.24
3	2010	420,952.83	84,190.57
4	2011	430,213.79	86,042.76
5	2012	439,678.49	87,935.70
6	2013	449,351.42	89,870.28
7	2014	459,237.15	91,847.43
8	2015	469,340.37	93,868.07
9	2016	479,665.86	95,933.17
10	2017	490,218.51	98,043.70

Fuente: Comportamiento histórico de la demanda
Elaborado por el autor.

Tabla 21. Demanda potencial respecto a los niveles socioeconómico de las familias de las zonas urbanas del distrito de Piura

DEMANDA POTENCIAL			
N°	AÑO	Nivel socioeconómico AB y C de las zonas urbanas NSC= (24,6%)	Familias de las zonas urbanas que cuentan con mascotas caninas (80.10%)
0	2007	-	-
1	2008	-	-
2	2009	-	-
3	2010	-	-
4	2011	-	-
5	2012	-	-
6	2013	-	-
7	2014	-	-
8	2015	-	-
9	2016	-	-
10	2017	32,452.47	25,994.42

Fuente: Demanda potencial
Elaborado por el autor.

Tabla 22. Demanda actual respecto al nivel de aceptación de las familias de las zonas urbanas del distrito de Piura

DEMANDA ACTUAL		
Nº	AÑO	Nivel de aceptación por las familias de las zonas urbanas NAF= (75,00%)
0	2007	-
1	2008	-
2	2009	-
3	2010	-
4	2011	-
5	2012	-
6	2013	-
7	2014	-
8	2015	-
9	2016	-
10	2017	19,495.82

Fuente: Demanda actual
Elaborado por el autor.

Tabla 23. Cantidad de mascotas caninas respecto al nivel de aceptación de las familias de las zonas urbanas del distrito de Piura

CANTIDAD DE MASCOTAS CANINAS POR ATENDER		
DESCRIPCIÓN	%	CANT.
(01) Mascota	25.00%	4,874
(02) Mascotas	39.80%	15,519
(03) Mascotas	15.31%	8,954
<i>Excluido</i>	<i>19.89%</i>	<i>3,878</i>
Total (Σ)	100%	33,225

Fuente: Cantidad de mascotas caninas
Elaborado por el autor.

Tabla 24. Tarifas establecidas por los servicios de guardería respecto a las familias de las zonas urbanas del distrito de Piura

TARIFAS					
DESCRIPCIÓN	%	VALOR	INGRESO DIARIO	INGRESO SEMANAL	INGRESO MENSUAL
- Básico	S/. 20.00	71%	S/. 707.69	S/. 21,230.63	S/. 254,767.56
- Premium	S/. 26.00	29%	S/. 375.77	S/. 11,273.17	S/. 135,277.99
Total (Σ)	S/. 46.00	100%	S/. 1,083.46	S/. 32,503.80	S/. 390,045.55

Fuente: Tarifas de los diferentes servicios de guardería
Elaborado por el autor.

Tabla 25. Localización de los servicios de guardería respecto a las familias de las zonas urbanas del distrito de Piura

FACTORES DE PONDERACIÓN DE LOCALIZACIÓN									
Variables	%	PUNTAJE DE LOCALIZACIÓN				PESO DE LOCALIZACIÓN			
		A	B	C	D	A	B	C	D
1) Cercanía a la demanda	35%	4	4	3	5	1.40	1.40	1.05	1.75
2) Disponibilidad de los recursos	15%	3	3	3	3	0.45	0.45	0.45	0.45
3) Fiabilidad	20%	3	3	2	4	0.60	0.60	0.40	0.80
4) Espacio físico	30%	2	1	1	5	0.60	0.30	0.30	1.50
Total (Σ)	100%	12	11	9	17	12.00	11.00	9.00	17.00

*Fuente: Criterios de localización servicios de guardería
Elaborado por el autor.*

Tabla 26. Elementos tangibles relacionados con el terreno, edificación y transporte para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

N°	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR
01	Terreno	Glob.	S/. 189,750.00
02	Construcción	Glob.	S/. 1,121,245.66
03	Moto furgón	1	S/. 6,099.00
			<u>S/. 506,574.20</u>

*Fuente: Costo de terreno, construcción y transporte
Elaborado por el autor.*

Tabla 27. Elementos tangibles relacionados con la maquinaria y equipos para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

MAQUINARIA Y EQUIPOS					
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR	TOTAL
01	Televisor Royal 50"	Unid.	2	S/. 1,000.00	S/. 2,000.00
02	Computadora Hp Intel Core i3	Unid.	2	S/. 1,100.00	S/. 2,200.00
03	Impresora Epson Multifuncional	Unid.	1	S/. 35.00	S/. 35.00
04	Ventilador Recco	Unid.	4	S/. 100.00	S/. 400.00
05	Refrigeradora Samsung	Unid.	1	S/. 999.00	S/. 999.00
06	Kid de video de seguridad DVR 4 cámaras VTA	Unid.	1	S/. 729.00	S/. 729.00
07	Tp Link - WDR7400	Unid.	1	S/. 150.00	S/. 150.00
08	Estetoscopio simple adulto	Unid.	1	S/. 80.00	S/. 80.00
09	Balanza digital	Unid.	1	S/. 70.00	S/. 70.00
10	Lámpara de quirófano veterinario M3 LED	Unid.	1	S/. 60.00	S/. 60.00
11	Secadora	Unid.	1	S/. 40.00	S/. 40.00
					S/. 6,763.00

*Fuente: Costo por maquinaria y equipos
Elaborado por el autor.*

Tabla 28. Elementos tangibles relacionados con los muebles y enseres para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

MUEBLES Y ENSERES							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR		TOTAL	
01	Escritorio simple	Unid.	3	S/.	320.00	S/.	960.00
02	Silla de oficina	Unid.	3	S/.	80.00	S/.	240.00
03	Silla de espera doble	Unid.	2	S/.	110.00	S/.	220.00
04	Estante	Unid.	2	S/.	160.00	S/.	320.00
05	Botiquín de primeros auxilios	Unid.	2	S/.	25.00	S/.	50.00
06	Mesa de acero inoxidable	Unid.	1	S/.	1,200.00	S/.	1,200.00
07	Cama para mascota canina	Unid.	45	S/.	27.00	S/.	1,215.00
08	Juego de resbaladora	Unid.	2	S/.	120.00	S/.	240.00
						S/.	4,445.00

Fuente: Costo de muebles y enseres
Elaborado por el autor.

Tabla 29. Elementos intangibles relacionados con los gastos de estudio y constitución para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

GASTOS DE ESTUDIOS Y CONSTITUCIÓN							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR		TOTAL	
01	Estudios definitivos	Global	1	S/.	500.00	S/.	500.00
02	Viáticos	Global	1	S/.	200.00	S/.	200.00
03	Búsqueda del nombre en SUNARP	Global	1		1	S/.	4.00
04	Reserva del nombre en SUNARP	Global	1		1	S/.	18.00
05	Elaboración de escritura pública	Global	1		1	S/.	500.00
06	Elevar la escritura pública a SUNARP	Global	1		1	S/.	1,614.35
07	Obtención del Ruc	Global	1		1	S/.	-
08	Indecopi (antecedentes de marca) y registro	Global	1		1	S/.	86.00
09	Elección del régimen tributario	Global	1		1	S/.	-
10	Licencia de DIGESA	Global	1		1	S/.	365.00
11	Licencia de funcionamiento	Global	1		1	S/.	88.70
12	Licencia de INDECI	Global	1		1	S/.	150.00
13	Libros de contabilidad legalizados	Global	1		1	S/.	50.00
						S/.	3,576.05

Fuente: Costo de los gastos de estudios y constitución
Elaborado por el autor.

Tabla 30. Elementos de capital de trabajo relacionados con los materiales indirectos para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

MATERIALES INDIRECTOS DEL SERVICIO Y DEL PERSONAL							
N°	Descripción	UNID.	CANT.	VALOR		VALOR MENSUAL	
01	Bolsas de plástico	Paq.	5	S/.	29.00	S/.	145.00
02	Alimento para mascotas "Riocan" 23 Kg.	Kg.	30	S/.	58.00	S/.	1,740.00
03	Alimento para mascotas dentitoy 1Kg	Kg.	20	S/.	10.20	S/.	204.00
04	Shampoo Riocan 3 Ltrs.	Ltrs.	10	S/.	15.00	S/.	150.00
05	Shampoo sanofi 3 Ltrs.	Ltrs.	2	S/.	22.00	S/.	44.00
06	Hisopos	Global	65	S/.	14.00	S/.	910.00
07	Algodón (gr)	Gr.	45	S/.	3.30	S/.	148.50
08	Gasas	Paq.	22	S/.	6.00	S/.	132.00
09	Alcohol medicinal	Ltrs.	5	S/.	35.00	S/.	175.00
10	Equipo venoclisis	Unid.	58	S/.	1.30	S/.	75.40
11	Cloruro de sodio	Kg.	2	S/.	24.00	S/.	48.00
12	Cinta marketing	Unid	25	S/.	1.20	S/.	30.00
13	Jeringas 5mg	Unid	40	S/.	1.00	S/.	40.00
14	Guantes desechables	Paq.	6	S/.	15.00	S/.	90.00
15	Pañal	Paq.	7	S/.	77.00	S/.	539.00
16	Cortaúñas	Unid.	5	S/.	72.00	S/.	360.00
17	Tijeras	Unid.	5	S/.	76.00	S/.	380.00
18	Toallas	Paq.	8	S/.	18.00	S/.	144.00
						S/.	68,551.00

Fuente: Costo de materiales indirectos
Elaborado por el autor.

Tabla 31. Elementos de capital de trabajo relacionados con los materiales indirectos para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

MATERIALES INDIRECTOS DEL PERSONAL							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR		VALOR MENSUAL	
01	Baldes	Glob.	2	S/.	5.00	S/.	10.00
02	Botas de agua	Par	2	S/.	22.00	S/.	44.00
03	Mandil	Glob.	4	S/.	31.00	S/.	124.00
04	Guantes	Paq.	2	S/.	11.00	S/.	22.00
05	Lapiceros	Paq.	2	S/.	15.00	S/.	30.00
06	Corrector	Paq.	1	S/.	15.00	S/.	15.00
07	Goma	Ltrs.	2	S/.	14.00	S/.	28.00
08	Escobillón	Unid.	4	S/.	15.00	S/.	60.00
09	Recogedor	Unid.	2	S/.	13.00	S/.	26.00
10	Lejía	Ltrs.	12	S/.	7.00	S/.	84.00
11	Desinfectante	Ltrs.	8	S/.	8.00	S/.	64.00
12	Ambientador	Ltrs.	8	S/.	10.00	S/.	80.00
						S/.	587.00

Fuente: Costo de materiales indirectos
Elaborado por el autor.

Tabla 32. Elementos de capital de trabajo relacionados con el combustible y lubricantes para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR		VALOR MENSUAL	
1	Gasolina de 90°	Gal.	12	S/.	12.50	S/.	150.00
2	Aceite Shell HELIX HX5 20W-50	Unid.	1	S/.	21.00	S/.	21.00
						S/.	171.00

Fuente: Costo de combustible y lubricantes
Elaborado por el autor.

Tabla 33. Elementos de capital de trabajo relacionados con el combustible y lubricantes para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

CAJA Y BANCOS							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR		TOTAL	
01	Luz	Glob.	1	S/.	285.00	S/.	285.00
02	Agua	Glob.	1	S/.	200.00	S/.	200.00
03	Telefonía fija e internet	Glob.	1	S/.	130.00	S/.	130.00
04	Líneas móviles	Unid.	2	S/.	29.90	S/.	59.80
05	Publicidad D&I Marketing	Glob.	1	S/.	140.00	S/.	140.00
						S/.	814.80

Fuente: Costo de combustible y lubricantes
Elaborado por el autor.

Tabla 34. Elementos de capital de trabajo relacionados con la planilla del personal para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

PLANILLA DE TRABAJADORES								
ORDEN	CARGO U OCUPACIÓN	CANT.	INGRESOS DEL TRABAJADOR		TOTAL DE REMUNERACIÓN BRUTA			
			SUELDO BÁSICO	ASIGNACIÓN FAMILIAR				
01	Contador	1	S/.	1,300.00	S/.	75.00	S/.	1,375.00
02	Administrador	1	S/.	1,300.00	S/.	75.00	S/.	1,375.00
03	Veterinario	1	S/.	1,200.00	S/.	75.00	S/.	1,275.00
04	Asistente de veterinaria	1	S/.	1,000.00	S/.	75.00	S/.	1,075.00
05	Entrenador	1	S/.	1,000.00	S/.	75.00	S/.	1,075.00
06	Ventas	1	S/.	1,000.00	S/.	75.00	S/.	1,075.00
07	Chofer	1	S/.	950.00	S/.	75.00	S/.	1,025.00
08	Limpieza	1	S/.	950.00	S/.	75.00	S/.	1,025.00
						S/.	9,300.00	

Fuente: Gastos de planillas del personal
Elaborado por el autor.

Tabla 35. Elementos de capital de trabajo relacionados con la planilla del personal para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN				
RUBRO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
I. INVERSIÓN FIJA				S/. 521,358.25
1.1. INVERSIÓN FIJA TANGIBLE				S/. 517,782.20
Terreno	Global	1	S/. 159,390.00	S/. 159,390.00
Construcción	Global	1	S/. 341,434.20	S/. 341,434.20
Vehículo	Global	1	S/. 5,750.00	S/. 5,750.00
Maquinaria y equipos	Global	1	S/. 6,763.00	S/. 6,763.00
Muebles y enseres	Global	1	S/. 4,445.00	S/. 4,445.00
1.2. INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE				S/. 3,576.05
Gastos de estudios	Global	1	S/. 700.00	S/. 700.00
Gastos de constitución	Global	1	S/. 2,876.05	S/. 2,876.05
II. CAPITAL DE TRABAJO				S/. 16,227.70
Caja y bancos	Mes	1	S/. 814.80	S/. 814.80
Planilla	Mes	1	S/. 9,300.00	S/. 9,300.00
Materiales indirectos	Mes	1	S/. 5,941.90	S/. 5,941.90
Combustibles y lubricantes	Mes	1	S/. 171.00	S/. 171.00
INVERSIÓN TOTAL				S/. 537,585.95

*Fuente: Gastos de planillas del personal
Elaborado por el autor.*

Tabla 36. Costo unitario de la mano de obra directa para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

MANO DE OBRA DIRECTA						
ORDEN	CARGO U OCUPACIÓN	CANT.	INGRESOS DEL TRABAJADOR		TOTAL DE REMUNERACIÓN BRUTA	COSTO UNITARIO
			SUELDO BÁSICO	ASIGNACIÓN FAMILIAR		
01	Veterinario	1	S/. 1,200.00	S/. 75.00	S/. 1,275.00	S/ 0.07
02	Asistente de veterinaria	2	S/. 1,000.00	S/. 75.00	S/. 2,150.00	S/ 0.12
03	Entrenador	2	S/. 1,000.00	S/. 75.00	S/. 2,150.00	S/ 0.12
04	Chofer	1	S/. 1,000.00	S/. 75.00	S/. 1,075.00	S/ 0.06
05	Limpieza	2	S/. 950.00	S/. 75.00	S/. 2,050.00	S/ 0.11
06	Seguridad	1	S/. 950.00	S/. 75.00	S/. 1,025.00	S/ 0.06
					S/. 9,725.00	S/. 0.54

*Fuente: Costo unitario de la mano de obra directa
Elaborado por el autor.*

Tabla 37. Costo unitario de los materiales indirectos de los servicios para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

MATERIALES INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Nº	Descripción	UNID.	CANT.	VALOR	VALOR MENSUAL	COSTO UNITARIO
01	Bolsas de plástico	Paq.	5	S/. 29.00	S/. 145.00	S/. 0.01
02	Alimento para mascotas "Ricocon" 23 Kg.	Kg.	30	S/. 58.00	S/. 1,740.00	S/. 0.10
03	Alimento para mascotas dentitoy 1Kg	Kg.	20	S/. 10.20	S/. 204.00	S/. 0.01
04	Shampoo Ricocon 3 Ltrs.	Ltrs.	10	S/. 15.00	S/. 150.00	S/. 0.01
05	Shampoo sanofi 3 Ltrs.	Ltrs.	2	S/. 22.00	S/. 44.00	S/. 0.00
06	Hisopos	Global	65	S/. 14.00	S/. 910.00	S/. 0.05
07	Algodón (gr)	Gr.	45	S/. 3.30	S/. 148.50	S/. 0.01
08	Gasas	Paq.	22	S/. 6.00	S/. 132.00	S/. 0.01
09	Alcohol medicinal	Ltrs.	5	S/. 35.00	S/. 175.00	S/. 0.01
10	Equipo venoclisis	Unid.	58	S/. 1.30	S/. 75.40	S/. 0.00
11	Cloruro de sodio	Kg.	2	S/. 24.00	S/. 48.00	S/. 0.00
12	Cinta masking	Unid	25	S/. 1.20	S/. 30.00	S/. 0.00
13	Jeringas 5mg	Unid	40	S/. 1.00	S/. 40.00	S/. 0.00
14	Guantes desechables	Paq.	6	S/. 15.00	S/. 90.00	S/. 0.01
15	Pañal	Paq.	7	S/. 77.00	S/. 539.00	S/. 0.03
16	Cortaúñas	Unid.	5	S/. 72.00	S/. 360.00	S/. 0.02
17	Tijeras	Unid.	5	S/. 76.00	S/. 380.00	S/. 0.02
18	Toallas	Paq.	8	S/. 18.00	S/. 144.00	S/. 0.01
					S/. 5,354.90	S/. 0.30

*Fuente: Costo unitario de los materiales indirectos de los servicios
Elaborado por el autor.*

Tabla 38. Costo unitario de los materiales indirectos del personal para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

MATERIALES INDIRECTOS DEL PERSONAL						
Nº	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR	VALOR MENSUAL	COSTO UNITARIO
01	Baldes	Glob.	2	S/. 5.00	S/. 10.00	S/. 0.00
02	Botas de agua	Par	2	S/. 22.00	S/. 44.00	S/. 0.00
03	Mandil	Glob.	4	S/. 31.00	S/. 124.00	S/. 0.01
04	Guantes	Paq.	2	S/. 11.00	S/. 22.00	S/. 0.00
05	Lapiceros	Paq.	2	S/. 15.00	S/. 30.00	S/. 0.00
06	Corrector	Paq.	1	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 0.00
07	Goma	Ltrs.	2	S/. 14.00	S/. 28.00	S/. 0.00
08	Escobillón	Unid.	4	S/. 15.00	S/. 60.00	S/. 0.00
09	Recogedor	Unid.	2	S/. 13.00	S/. 26.00	S/. 0.00
10	Lejía	Ltrs.	12	S/. 7.00	S/. 84.00	S/. 0.00
11	Desinfectante	Ltrs.	8	S/. 8.00	S/. 64.00	S/. 0.00
12	Ambientador	Ltrs.	8	S/. 10.00	S/. 80.00	S/. 0.00
					S/. 587.00	S/. 0.03

*Fuente: Costo unitario de los materiales indirectos del personal
Elaborado por el autor.*

Tabla 39. Costo unitario de los muebles y enseres para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

MUEBLES Y ENSERES							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR	VALOR MENSUAL	COSTO UNITARIO	
1	Escritorio simple	Unid.	3	S/. 320.00	S/. 960.00	S/. 0.05	
2	Silla de oficina	Unid.	3	S/. 80.00	S/. 240.00	S/. 0.01	
3	Silla de espera doble	Unid.	2	S/. 110.00	S/. 220.00	S/. 0.01	
4	Estante	Unid.	2	S/. 160.00	S/. 320.00	S/. 0.02	
5	Botiquín de primeros auxilios	Unid.	2	S/. 25.00	S/. 50.00	S/. 0.00	
6	Mesa de acero inoxidable	Unid.	1	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 0.07	
7	Cama para mascota canina	Unid.	45	S/. 27.00	S/. 1,215.00	S/. 0.07	
8	Juego de resbaladora	Unid.	2	S/. 120.00	S/. 240.00	S/. 0.01	
					S/. 4,445.00	S/. 0.25	

*Fuente: Costo unitario de los muebles y enseres del personal
Elaborado por el autor.*

Tabla 40. Costo unitario de los combustibles y lubricantes

COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR	VALOR MENSUAL	COSTO UNITARIO	
01	Gasolina de 90°	Gal.	12	S/. 12.50	S/. 150.00	S/. 0.01	
02	Aceite Shell HELIX HX5 20W -50	Unid.	1	S/. 21.00	S/. 21.00	S/. 0.00	
					S/. 171.00	S/. 0.01	

*Fuente: Costo unitario de los combustibles y lubricantes
Elaborado por el autor.*

Tabla 41. Depreciación de los elementos tangibles para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

DEPRECIACION							
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR	VALOR ANUAL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION MENSUAL
01	Construcción	Global	1	S/. 341,434.20	S/. 341,434.20	S/. 10,243.03	S/. 853.59
02	Moto furgón	Global	1	S/. 5,750.00	S/. 5,750.00	S/. 1,150.00	S/. 95.83
03	Televisor Royal 50"	Unid.	2	S/. 1,000.00	S/. 2,000.00	S/. 500.00	S/. 41.67
04	Computadora Hp Intel Core i5	Unid.	2	S/. 1,100.00	S/. 2,200.00	S/. 550.00	S/. 45.83
05	Impresora Epson Multifuncional L45	Unid.	1	S/. 35.00	S/. 35.00	S/. 8.75	S/. 0.73
06	Aire acondicionado Mabe	Unid.	4	S/. 100.00	S/. 400.00	S/. 100.00	S/. 8.33
07	Refrigeradora Samsung	Unid.	1	S/. 999.00	S/. 999.00	S/. 249.75	S/. 20.81
08	Kid de video de seguridad DVR 4 cámaras VTA	Unid.	1	S/. 729.00	S/. 729.00	S/. 182.25	S/. 15.19
09	Tp Link - WDR7400	Unid.	1	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 37.50	S/. 3.13
10	Estetoscopio simple adulto	Unid.	1	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 20.00	S/. 1.67
11	Balanza digital	Unid.	1	S/. 70.00	S/. 70.00	S/. 17.50	S/. 1.46
12	Lámpara de quirófano veterinario M3 LED	Unid.	1	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 15.00	S/. 1.25
13	Secadora	Unid.	1	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 10.00	S/. 0.83
14	Escritorio simple	Global	3	S/. 320.00	S/. 960.00	S/. 96.00	S/. 8.00

15	Silla de oficina	Global	3	S/. 80.00	S/. 240.00	S/. 24.00	S/. 2.00
16	Silla de espera doble	Unid.	2	S/. 110.00	S/. 220.00	S/. 22.00	S/. 1.83
17	Estante	Unid.	2	S/. 160.00	S/. 320.00	S/. 32.00	S/. 2.67
18	Botiquín de primeros auxilios	Unid.	2	S/. 25.00	S/. 50.00	S/. 5.00	S/. 0.42
19	Mesa de acero inoxidable	Unid.	1	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 120.00	S/. 10.00
20	Cama para mascota canina	Unid.	45	S/. 27.00	S/. 1,215.00	S/. 121.50	S/. 10.13
21	Juego de resbaladora	Unid.	2	S/. 120.00	S/. 240.00	S/. 24.00	S/. 2.00
						S/. 13,528.28	S/. 1,127.36

*Fuente: Depreciación de los elementos tangibles
Elaborado por el autor.*

Tabla 42. Remuneración administrativo y contable para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

REMUNERACION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE				
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	REMUNERACION MENSUAL
01	Administrador	Glob.	1	S/. 1,375.00
02	Contador	Glob.	1	S/. 1,375.00
				S/. 2,750.00

*Fuente: Remuneración administrativa y contable
Elaborado por el autor.*

Tabla 43. Remuneración del vendedor para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

REMUNERACION DEL VENDEDOR				
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	REMUNERACION MENSUAL
01	Ventas	Glob.	1	S/. 1,075.00

*Fuente: Remuneración del vendedor
Elaborado por el autor*

Tabla 44. Caja y bancos para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

CAJA Y BANCOS					
N°	ITEMS	UNID.	CANT.	VALOR	TOTAL
01	Luz	Glob.	1	S/. 620.00	S/. 620.00
02	Agua	Glob.	1	S/. 330.00	S/. 330.00
03	Telefonía fija e internet	Glob.	1	S/. 150.00	S/. 150.00
04	Líneas móviles	Unid.	4	S/. 29.90	S/. 119.60
05	Publicidad D&I Marketing	Glob.	1	S/. 180.00	S/. 180.00
					S/. 1,399.60

*Fuente: Remuneración del vendedor
Elaborado por el autor*

Tabla 45. Presupuesto de ingreso anual para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUAL				
AÑOS	%	ATENCIÓN MAXIMA	VENTAS	INGRESO
1	97%	17,941	17,403	S/. 413,150.46
2	98%	18,336	17,969	S/. 426,592.76
3	99%	18,739	18,552	S/. 440,426.55
4	100%	19,152	19,152	S/. 454,662.56
5	100%	19,573	19,573	S/. 464,665.14
6	100%	20,004	20,004	S/. 474,887.77
7	100%	20,444	20,444	S/. 485,335.30
8	100%	20,894	20,894	S/. 496,012.68
9	100%	21,353	21,353	S/. 506,924.96
10	100%	21,823	21,823	S/. 518,077.31

Fuente: Remuneración del vendedor

Elaborado por el autor

Tabla 46. Presupuesto de egreso anual para la inversión de una guardería en el distrito de Piura

RUBROS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	1	2	3	4
				97%	98%	99%	100%
I. COSTOS DE FABRICACIÓN			S/. 33,811.18	S/. 32,796.84	S/. 33,134.95	S/. 33,473.06	S/. 33,811.18
Mano de obra directa	17,941	S/. 0.54	S/. 9,725.00	S/. 9,433.25	S/. 9,530.50	S/. 9,627.75	S/. 9,725.00
Muebles y enseres	17,941	S/. 0.25	S/. 4,445.00	S/. 4,311.65	S/. 4,356.10	S/. 4,400.55	S/. 4,445.00
Combustible y lubricantes	17,941	S/. 0.01	S/. 171.00	S/. 165.87	S/. 167.58	S/. 169.29	S/. 171.00
Materiales Indirectos	17,941	S/. 0.33	S/. 5,941.90	S/. 5,763.64	S/. 5,823.06	S/. 5,882.48	S/. 5,941.90
Depreciación	1	S/. 13,528.28	S/. 13,528.28	S/. 13,122.43	S/. 13,257.71	S/. 13,392.99	S/. 13,528.28
II. GASTOS DE OPERACIÓN			S/. 133,062.30	S/. 130,762.28	S/. 131,528.95	S/. 132,295.62	S/. 133,062.30
GASTOS DE VENTAS			S/. 89,567.10	S/. 87,267.08	S/. 88,033.75	S/. 88,800.42	S/. 89,567.10
Remuneración de vendedores	12	S/. 1,075.00	S/. 12,900.00				
IGV	S/. 425,928.31	18%	S/. 76,667.10	S/. 74,367.08	S/. 75,133.75	S/. 75,900.42	S/. 76,667.10
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES			S/. 43,495.20				
Pago de servicios	12	S/. 874.60	S/. 10,495.20				
Remuneración del personal administrativo	12	S/. 1,375.00	S/. 16,500.00				
Remuneración del personal contable	12	S/. 1,375.00	S/. 16,500.00				
TOTAL DE COSTOS MENSUAL			S/. 166,873.47	S/. 163,559.12	S/. 164,663.91	S/. 165,768.69	S/. 166,873.47

5	6	7	8	9	10
100%	100%	100%	100%	100%	100%
S/. 33,811.18					
S/. 9,725.00					
S/. 4,445.00					
S/. 171.00					
S/. 5,941.90					
S/. 13,528.28					
S/. 133,062.30					
S/. 89,567.10					
S/. 12,900.00					
S/. 76,667.10					
S/. 43,495.20					
S/. 10,495.20					
S/. 16,500.00					
S/. 16,500.00					
S/. 166,873.47					

Fuente: Presupuesto de egreso anual

Elaborado por el autor

Tabla 47. Estructura de financiamiento inversión de una guardería en el distrito de Piura

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO			
COMPONENTES	%	MONTO	
I. Fuente propia			
Aporte propio	10%	S/.	53,758.59
II. Fuente externa			
Préstamo	90%	S/.	483,827.35
Total (Σ)	100%	S/.	537,585.95

Fuente: Financiamiento
Elaborado por el autor

Tabla 48. Financiamiento de la inversión de una guardería en el distrito de Piura



Importe a Solicitar :	483,827.35 SOLES	Días de Pago	25
Duración Total :	48 meses	Período de Gracia :	-
Fecha de Solicitud :	25/01/2019	Valor del Bien :	-
Sub-Producto :	HSB0 - CONTICASA 100%	Cuota :	12,203.35
Tipo Seg.	Monto Inicial	Importe Seguro Desgravamen :	169.34
Importe Seguro del	-	Tasa Efectiva Anual	10.000000
TCEA Referencial de	10.785859%	Comis. envío físico de estado de	-

NRO	VENCTO	AMORTIZAC.	INTERESES	COMISION(ES) + SEGUROS	SUBVENC	CUOTA	SALDO
001	25/02/2019	8,216.11	3,987.24	169.34	0.00	12,372.69	475,611.24
002	25/03/2019	8,664.54	3,538.81	169.34	0.00	12,372.69	466,946.70
003	25/04/2019	8,355.22	3,848.13	169.34	0.00	12,372.69	458,591.48
004	27/05/2019	8,301.65	3,901.70	169.34	0.00	12,372.69	450,289.83
005	25/06/2019	8,732.82	3,470.53	169.34	0.00	12,372.69	441,557.01
006	25/07/2019	8,682.31	3,521.04	169.34	0.00	12,372.69	432,874.70
007	26/08/2019	8,520.45	3,682.90	169.34	0.00	12,372.69	424,354.25
008	25/09/2019	8,819.49	3,383.86	169.34	0.00	12,372.69	415,534.76
009	25/10/2019	8,889.82	3,313.53	169.34	0.00	12,372.69	406,644.94
010	25/11/2019	8,852.17	3,351.18	169.34	0.00	12,372.69	397,792.77
011	26/12/2019	8,925.12	3,278.23	169.34	0.00	12,372.69	388,867.65
012	27/01/2020	8,894.86	3,308.49	169.34	0.00	12,372.69	379,972.79
013	25/02/2020	9,274.78	2,928.57	169.34	0.00	12,372.69	370,698.01
014	25/03/2020	9,346.26	2,857.09	169.34	0.00	12,372.69	361,351.75
015	27/04/2020	9,032.47	3,170.88	169.34	0.00	12,372.69	352,319.28
016	25/05/2020	9,581.90	2,621.45	169.34	0.00	12,372.69	342,737.38
017	25/06/2020	9,378.84	2,824.51	169.34	0.00	12,372.69	333,358.54
018	27/07/2020	9,367.13	2,836.22	169.34	0.00	12,372.69	323,991.41

019	25/08/2020	9,706.25	2,497.10	169.34	0.00	12,372.69	314,285.16
020	25/09/2020	9,613.31	2,590.04	169.34	0.00	12,372.69	304,671.85
021	26/10/2020	9,692.54	2,510.81	169.34	0.00	12,372.69	294,979.31
022	25/11/2020	9,851.14	2,352.21	169.34	0.00	12,372.69	285,128.17
023	28/12/2020	9,701.34	2,502.01	169.34	0.00	12,372.69	275,426.83
024	25/01/2021	10,154.02	2,049.33	169.34	0.00	12,372.69	265,272.81
025	25/02/2021	10,017.23	2,186.12	169.34	0.00	12,372.69	255,255.58
026	25/03/2021	10,304.11	1,899.24	169.34	0.00	12,372.69	244,951.47
027	26/04/2021	10,119.30	2,084.05	169.34	0.00	12,372.69	234,832.17
028	25/05/2021	10,393.42	1,809.93	169.34	0.00	12,372.69	224,438.75
029	25/06/2021	10,353.74	1,849.61	169.34	0.00	12,372.69	214,085.01
030	26/07/2021	10,439.07	1,764.28	169.34	0.00	12,372.69	203,645.94
031	25/08/2021	10,579.45	1,623.90	169.34	0.00	12,372.69	193,066.49
032	27/09/2021	10,509.18	1,694.17	169.34	0.00	12,372.69	182,557.31
033	25/10/2021	10,845.02	1,358.33	169.34	0.00	12,372.69	171,712.29
034	25/11/2021	10,788.26	1,415.09	169.34	0.00	12,372.69	160,924.03
035	27/12/2021	10,834.21	1,369.14	169.34	0.00	12,372.69	150,089.82
036	25/01/2022	11,046.56	1,156.79	169.34	0.00	12,372.69	139,043.26
037	25/02/2022	11,057.49	1,145.86	169.34	0.00	12,372.69	127,985.77
038	25/03/2022	11,251.06	952.29	169.34	0.00	12,372.69	116,734.71
039	25/04/2022	11,241.33	962.02	169.34	0.00	12,372.69	105,493.38
040	25/05/2022	11,362.13	841.22	169.34	0.00	12,372.69	94,131.25
041	27/06/2022	11,377.34	826.01	169.34	0.00	12,372.69	82,753.91
042	25/07/2022	11,587.61	615.74	169.34	0.00	12,372.69	71,166.30
043	25/08/2022	11,616.87	586.48	169.34	0.00	12,372.69	59,549.43
044	26/09/2022	11,696.70	506.65	169.34	0.00	12,372.69	47,852.73
045	25/10/2022	11,834.53	368.82	169.34	0.00	12,372.69	36,018.20
046	25/11/2022	11,906.52	296.83	169.34	0.00	12,372.69	24,111.68
047	26/12/2022	12,004.64	198.71	169.34	0.00	12,372.69	12,107.04
048	25/01/2023	12,107.04	96.54	169.34	0.00	12,372.92	0.00
		483,827.35	101,933.68	8,128.32	0.00	593,889.35	

- Los datos emitidos por este simulador son referenciales.
- El otorgamiento del préstamo está sujeto a evaluación crediticia.
- La fecha de desembolso, para efectos de esta simulación, es la fecha de solicitud que ha ingresado en este simulador.
- La simulación no incluye el ITF.
- Usted podrá contratar directamente su póliza de seguro, con las mismas características y beneficios a la ofrecida, yendosarla a favor del Banco. El endoso de la póliza está sujeto a comisión publicada en nuestro tarifario en: www.bbvacontinental.pe

Tabla 49. Flujo de caja proyectada anual de la inversión de una guardería en el distrito de Piura

CONCEPTO	INVERSIÓN	1	2	3	4	5	6
I. INGRESOS		S/. 413,150.46	S/. 426,592.76	S/. 440,426.55	S/. 454,662.56	S/. 464,665.14	S/. 474,887.77
Ingresos por venta		S/. 413,150.46	S/. 426,592.76	S/. 440,426.55	S/. 454,662.56	S/. 464,665.14	S/. 474,887.77
II. EGRESOS	S/. 537,585.95	S/. 163,559.12	S/. 164,663.91	S/. 165,768.69	S/. 166,873.47	S/. 166,873.47	S/. 166,873.47
Costos de producción		S/. 163,559.12	S/. 164,663.91	S/. 165,768.69	S/. 166,873.47	S/. 166,873.47	S/. 166,873.47
Inversión total	S/. 537,585.95						
_ Inversión fija tangible	S/. 517,782.20						
_ Inversión fija intangible	S/. 3,576.05						
_ Capital de trabajo	S/. 16,227.70						
III. FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 537,585.95	S/. 249,591.34	S/. 261,928.85	S/. 274,657.86	S/. 287,789.09	S/. 297,791.67	S/. 308,014.30
IV. FINANCIAMIENTO	S/. 483,827.35	S/. 148,472.28	S/. 148,472.28	S/. 148,472.28	S/. 148,472.51	S/.	S/.
Préstamo	S/. 483,827.35						
Amortización		S/. 103,854.56	S/. 114,699.98	S/. 126,229.55	S/. 139,043.26		
Intereses		S/. 42,585.64	S/. 31,740.22	S/. 20,210.65	S/. 7,397.17		
Seguros		S/. 2,032.08	S/. 2,032.08	S/. 2,032.08	S/. 2,032.08		
V. FLUJO DE CAJA FINANCIERA	-S/. 53,758.59	S/. 101,119.06	S/. 113,456.57	S/. 126,185.58	S/. 139,316.58	S/. 297,791.67	S/. 308,014.30

8	9	10
S/. 496,012.68	S/. 506,924.96	S/. 518,077.31
S/. 496,012.68	S/. 506,924.96	S/. 518,077.31
S/. 166,873.47	S/. 166,873.47	S/. 166,873.47
S/. 166,873.47	S/. 166,873.47	S/. 166,873.47
S/. 329,139.21	S/. 340,051.48	S/. 351,203.83
S/.	S/.	S/.
S/. 329,139.21	S/. 340,051.48	S/. 351,203.83

Fuente: Flujo de caja proyectada anual

Elaborado por el autor

Tabla 50. Estado de ganancias y pérdidas anuales de la inversión de una guardería en el distrito de Piura

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6
INGRESOS POR VENTA	S/. 413,150.46	S/. 426,592.76	S/. 440,426.55	S/. 454,662.56	S/. 464,665.14	S/. 474,887.77
Costo de ventas	S/. 32,796.84	S/. 33,134.95	S/. 33,473.06	S/. 33,811.18	S/. 33,811.18	S/. 33,811.18
UTILIDAD BRUTAS	S/. 380,353.62	S/. 393,457.80	S/. 406,953.49	S/. 420,851.38	S/. 430,853.96	S/. 441,076.59
GASTOS OPERATIVOS	S/. 130,762.28	S/. 131,528.95	S/. 132,295.62	S/. 133,062.30	S/. 133,062.30	S/. 133,062.30
Gastos de venta	S/. 87,267.08	S/. 88,033.75	S/. 88,800.42	S/. 89,567.10	S/. 89,567.10	S/. 89,567.10
Gastos administrativos y contables	S/. 43,495.20					
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 249,591.34	S/. 261,928.85	S/. 274,657.86	S/. 287,789.09	S/. 297,791.67	S/. 308,014.30
Ingresos financieros						
Gastos financieros	S/. 44,617.72	S/. 33,772.30	S/. 22,242.73	S/. 9,429.25		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 204,973.62	S/. 228,156.55	S/. 252,415.13	S/. 278,359.84	S/. 297,791.67	S/. 308,014.30
IMPUESTO A LA RENTA	S/. 57,392.61	S/. 63,883.83	S/. 70,676.24	S/. 77,940.75	S/. 83,381.67	S/. 86,244.00
UTILIDAD NETA	S/. 147,581.00	S/. 164,272.72	S/. 181,738.90	S/. 200,419.08	S/. 214,410.00	S/. 221,770.29

7	8	9	10
S/. 485,335.30	S/. 496,012.68	S/. 506,924.96	S/. 518,077.31
S/. 33,811.18	S/. 33,811.18	S/. 33,811.18	S/. 33,811.18
S/. 451,524.12	S/. 462,201.50	S/. 473,113.78	S/. 484,266.13
S/. 133,062.30	S/. 133,062.30	S/. 133,062.30	S/. 133,062.30
S/. 89,567.10	S/. 89,567.10	S/. 89,567.10	S/. 89,567.10
S/. 43,495.20	S/. 43,495.20	S/. 43,495.20	S/. 43,495.20
S/. 318,461.83	S/. 329,139.21	S/. 340,051.48	S/. 351,203.83
S/. 318,461.83	S/. 329,139.21	S/. 340,051.48	S/. 351,203.83
S/. 89,169.31	S/. 92,158.98	S/. 95,214.42	S/. 98,337.07
S/. 229,292.52	S/. 236,980.23	S/. 244,837.07	S/. 252,866.76

*Fuente: Estado de ganancias y pérdida anual
Elaborado por el autor*

GUARDERÍA VIDA Y SALUD CANINA E.I.R.L.

Balance General

Al mes cero de inversión

(En nuevos soles)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalente de efectivo		Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y de salud por pagar	
cuentas por cobrar comerciales		Remuneraciones y participaciones por pagar	
otras cuentas por cobrar existencias		Compras	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		Gastos financieros	
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por cobrar comerciales		Obligaciones financieras	S/. 483,827.35
Inmueble, maquinaria y equipo	S/. 517,782.20	Cuentas por pagar relacionados	
Intangibles	S/. 3,576.05	Otras cuentas por pagar	
Otros activos	S/. 16,227.70	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/. 483,827.35
Depreciación	S/. -	TOTAL DE PASIVO	S/. 483,827.35
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 537,585.95	PATRIMONIO	
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	S/. 53,758.59
		Capital adicional	
		Resultados acumulados	
		TOTAL PATRIMONIO NETO	S/. 53,758.59
TOTAL DE ACTIVO	S/. 537,585.95	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 537,585.95

Anexo N° 8. Micro – localización del proyecto

Ilustración 1. Urb. Lourdes



Fuente: <https://www.google.com/maps/search/urb.+lourdes/@-5.1670693,-80.6365393,1068m/data=!3m1!1e3>

Anexo N° 9. Evidencias visuales en la aplicación del instrumento

Ilustración 1. Familias de las urbanizaciones del distrito de Piura



Fuente: Cuestionario aplicado a las familias

Ilustración 2. Familias de las urbanizaciones del distrito de Piura



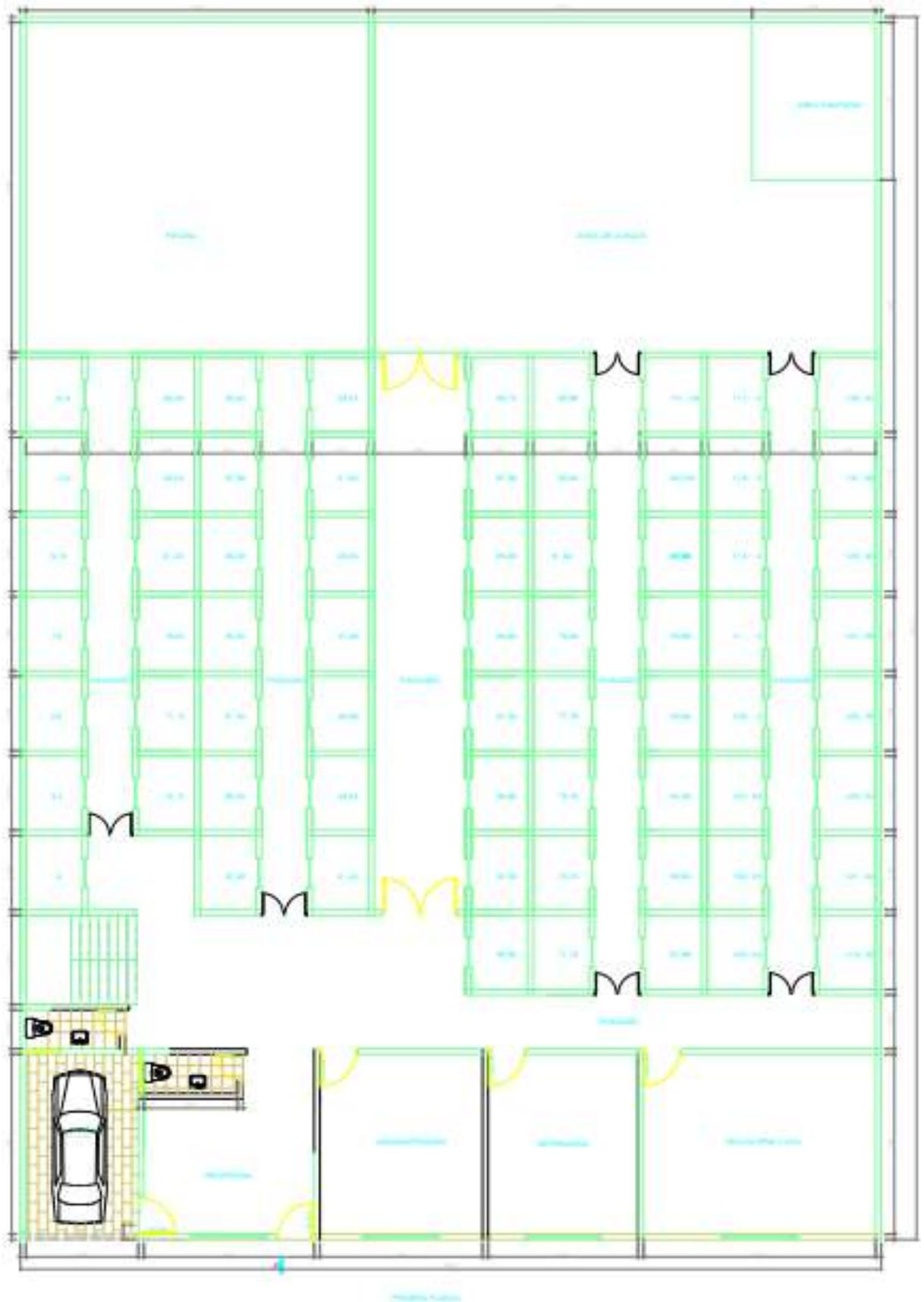
Fuente: Cuestionario aplicado a las familias

Ilustración 3. Familias de las urbanizaciones del distrito de Piura



Fuente: Cuestionario aplicado a las familias

Anexo N° 10. Planos de distribución del centro de guardería



Anexo N° 11. Presupuesto de construcción

ITEM	DESCRIPCIÓN	UND.	METRADO	PRECIO (S./)	PARCIAL (S./)
1	OBRAS PROVISIONALES				2,391.54
1.01	ALQUILER PARA CASETA P/GUARDIANIA Y/O DEPOSITO	mes	1.0	360	360.00
1.02	CILINDROS PARA DEPÓSITO DE AGUA	und	3.0	18	54.00
1.03	AGUA PARA LA ACTIVIDAD	GLB	1.0	600	600.00
1.04	MOVILIZACION Y DESMOVILIZACION DE EQUIPO Y HERRAM	GLB	1.0	300	300.00
1.05	LIMPIEZA FINAL	GLB	1.0	180	180.00
1.06	ALQUILER DE SS.HH. QUIMICO	GLB	1.0	360	360.00
1.07	CERCO PROVISIONAL	m	62.0	8.67	537.54
2	TRABAJOS PRELIMINARES		0.0	0	508.53
2.01	TRAZO Y REPLANTEO	m2	379.5	0.402	152.56
3	MOVIMIENTO DE TIERRAS		0.0	0	8,838.37
3.01	EXCAVACION PARA CIMENTACION	m3	172.2	25.266	4,349.92
3.02	RELLENO DE ZANJAS	m3	19.2	12.63	242.24
3.03	ACARREO:DE MATERIAL EXCEDENTE HASTA 30 M	m3	183.6	15.012	2,755.90
3.04	ELIMINACION DE MATERIAL DE DESMONTE Dp=5 kM.	m3	183.6	8.118	1,490.30
4	CONCRETO SIMPLE		0.0	0	17,618.42
4.01	CONCRETO 1:10 + 30% P.G. PARA CIMENTOS	m3	103.5	132	13,665.30
4.02	CONCRETO 1:8 PARA FALSOS PISOS	m2	235.3	16.8	3,953.12
5	CONCRETO REFORZADO		0.0	0	76,045.55
5.01	MUROS DE CONCRETO PARA PISCINA		0.0	0	3,163.07
05.01.01	CONCRETO F'C= 175 KG/CM2 PARA MUROS	m3	6.0	225	1,350.00
05.01.02	ACERO FY=4200 kg/cm2	kg	141.6	2.88	407.87
05.01.03	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO	m2	46.8	30	1,405.20
5.02	LOSA DE FONDO PARA PISCINA		0.0	0	2,299.59
05.02.01	CONCRETO F'C= 175 KG/CM2 PARA LOSA DE FONDO	M2	43.5	33.75	1,467.11
05.02.02	ACERO FY=4200 kg/cm2	kg	274.5	2.88	790.47
05.02.03	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO	m2	2.8	15	42.00
5.03	SOBRECIMENTOS		0.0	0	5,736.39
05.03.01	CONCRETO F'C= 175 KG/CM2 PARA SOBRECIMENTOS	m3	9.7	236.07	2,292.24
05.03.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO PARA SOBRECIMIENTO	m2	64.7	21.588	1,396.96
05.03.03	ACERO FY=4200 kg/cm2	kg	710.8	2.88	2,047.19
5.04	COLUMNAS		0.0	0	8,817.19
05.04.01	CONCRETO F'C=210 KG/CM2	m3	9.8	269.868	2,656.85
05.04.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE COLUMNAS	m2	101.5	24.72	2,509.08
05.04.03	ACERO FY=4200 kg/cm2	kg	1267.8	2.88	3,651.26
5.05	VIGAS		0.0	0	6,665.67
05.05.01	CONCRETO F'C=210 KG/CM2 PARA VIGAS	m3	10.8	261	2,814.89
05.05.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE VIGAS	m2	33.4	21.528	718.50
05.05.03	ACERO FY=4200 kg/cm2	kg	1087.6	2.88	3,132.29
5.06	LOSA ALIGERADA		0.0	0	33,376.91
05.06.01	CONCRETO F'C=210 KG/CM2 PARA LOSA ALIGERADA	m3	41.2	246	10,130.28
05.06.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE LOSA ALIGERADA	m2	470.6	27	12,706.47
05.06.03	ACERO FY=4200 kg/cm2	kg	2353.1	2.88	6,776.78
05.06.04	LADRILLO HUECO 30*30*15	und	3920.2	0.96	3,763.37
5.07	LOSA MACIZA		0.0	0	15,113.74
05.07.01	CONCRETO F'C=210 KG/CM2 PARA LOSA MACIZA	m3	20.2	246	4,974.12
05.07.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE LOSA MACIZA	m2	228.0	27	6,156.00
05.07.03	ACERO FY=4200 kg/cm2	kg	1383.2	2.88	3,983.62
5.08	ESCALERA		0.0	0	873.00
05.08.01	CONCRETO F'C=210 KG/CM2 PARA ESCALERA	m3	1.0	246	246.00

05.08.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE ESCALERA	m2	18.9	27	509.76
05.08.03	ACERO FY=4200 kg/cm2	kg	40.7	2.88	117.24
6	MUROS DDE ALBAÑILERÍA		0.0	0	35,819.28
6.01	MURO DE SOGA	m2	995.0	36	35,819.28
7	REVOQUES Y CIELORASOS		0.0	0	43,383.49
7.01	TARRAJEO DE MUROS, MEZCLA 1:4, e=1.5cm.	m2	1974.0	17.4	34,347.77
7.08	CIELORASOS	m2	470.6	19.2	9,035.71
8	CONTRAPISOS, PISOS		0.0	0	36,063.71
8.01	CONTRAPISO, E= 2"	m2	853.4	13.2	11,264.75
			0.0	0	0.00
8.02	PISO CERÁMICO	m2	853.4	27	23,041.53
8.03	REVESTIMIENTO DE PISCINA	M2	65.1	27	1,757.43
9	PINTURA		0.0	0	12,665.22
9.01	PINTURA LÁTEX EN MUROS	m2	1974.0	5.1	10,067.45
9.02	PINTURA EN CIELORASOS	m2	470.6	5.52	2,597.77
10	CARPINTERIA MEALICA		0.0	0	10,971.00
10.01	PUERTAS	m2	7.8	180	1,404.00
10.02	VENTANA	m2	14.7	132	1,936.44
10.03	PUERTAS TIPO REJA	m2	8.7	72	626.40
10.04	REJAS	m2	145.9	48	7,004.16
11	CARPINTERIA DE MADERA		0.0	0	458.64
11.01	PUERTA CONTRAPLACADA	m2	2.7	168	458.64
12	ZOCALOS		0.0	0	563.36
12.01	EN SS.HH	m2	20.9	27	563.36
13	CONTRAZOCALOS		0.0	0	6,286.28
13.01	CONTRAZOCALO CERAMICO	m	698.5	9	6,286.28
14	SALIDA DE AGUA FRIA		0.0	0	3,090.00
14.01	SALIDA DE AGUA FRIA	Pto	8.0	24	192.00
14.02	REDES DE DISTRIBUCIÓN	ml	25.0	6	150.00
14.03	VÁLVULAS DE CONTROL	Und	3.0	36	108.00
14.04	ELECTROBOMBA	Und	1.0	480	480.00
14.05	CISTERNA	Und	1.0	1500	1,500.00
14.06	TANQUE ELEVADO	Und	1.0	360	360.00
14.07	CONEXIÓN DOMICILIARIA DE AGUA	Und	1.0	300	300.00
15	SALIDA DESAGUE		0.0	0	1,035.00
15.01	SALIDA DE DESAGUE	Pto	9.0	36	324.00
15.02	MONTANTES	ml	7.0	9	63.00
15.03	SALIDA VENTILACION	pto	2.0	36	72.00
15.04	CONEXIÓN DOMICILIARIA DE DESAGUE	und	1.0	360	360.00
15.04	CAJA DE REGISTRO	und	2.0	108	216.00
16	SALIDA ELECTRICAS		0.0	0	2,322.00
16.01	SALIDA DE LUZ	Pto	26.0	39	1,014.00
16.02	SALIDA TOMACORRIENTE	pto	14.0	39	546.00
16.03	SALIDA ELECTROMBA	pto	1.0	27	27.00
16.04	TABLERO ELÉCTRICO	und	1.0	60	60.00
16.05	FOCOS AHORRADORES	UND	27.0	15	405.00
16.06	CONEXIÓN DOMICILIARIA	und	1.0	270	270.00
16	APARATOS SANITARIOS		0.0	0	492.00
16.01	LAVATORIO LOSA BLANCA	und	2.0	84	168.00
16.02	INODORO LOSA BLANCA	und	2.0	108	216.00
16.03	COLOCACION DE APARATOS SANITARIOS	und	3.0	36	108.00
17	VARIOS		0.0	0	4,494.00
17.01	POZAS PARA BAÑOS	und	3.0	180	540.00
17.02	SEMBRADO DE GRASS	m2	53.0	18	954.00
17.03	EQUIPO PARA PISCINA	GLB	1.0	3000	3,000.00
	COSTO DIRECTO				S/ 263,046.38
	GSTOS GENERALES (5%)				S/ 13,152.32
	UTILIDAD (5%)				S/ 13,152.32
	SUB TOTAL				S/ 289,351.02
	I.G.V /18%)				S/ 52,083.18
	TOTAL				S/ 341,434.20

Fecha de entrega: 11-jun-2019 09:01a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1142546388

Nombre del archivo: KENYO_MOYANO.docx (5.7M)

Total de palabras: 23961

Total de caracteres: 125125



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
GUARDERÍA CANINA EN LA CIUDAD
DE PIURA - AÑO 2019"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR

RODRIGO GUZMÁN, KENYO ALEJANDRO

ASESOR

DR. SANCHEZ PACHECO, LEIS ALBERTO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN DE ORGANIZACIONES

PIURA - PERÚ

2019



Tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo	13%
2	repositorio.ucv.edu.pe	2%
3	tesis.ucsm.edu.pe	1%
4	documents.mx	1%
5	www.munipiura.gob.pe	1%
6	pirhua.udep.edu.pe	1%
7	www.esan.edu.pe	<1%
8	www.scribd.com	<1%
9	repositorio.ujcm.edu.pe	<1%

Yo Freddy Wiliam Castillo Palacios docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo filial Piura, revisor de la tesis titulada:

"ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA GUARDERÍA CANINA EN LA CIUDAD DE PIURA - AÑO 2018"

Del estudiante **MOYANO GUZMAN KENYO ALEJANDRO** constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura 11 de junio del 2019



Dr. Freddy W. Castillo Palacios
F. COLEG. Nº 943

Dr. Freddy Wiliam Castillo Palacios
DNI: 02842237



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: MOYANO GUZMAN, KENYO ALEJANDRO
D.N.I. : 46544883
Domicilio : Urb. San Isidro Calle Tomás cortes A - 06
Teléfono : Fijo : 342889 Móvil 969999119.
E-mail : kmoyanog@hotmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:
[X] Tesis de Pregrado
Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Administración
Carrera : Administración
Título : Licenciada en Administración
[] Tesis de Post Grado
[] Maestría [] Doctorado
Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres: MOYANO GUZMÁN, KENYO ALEJANDRO
Título de la tesis: “Estudio de viabilidad para la creación de una guardería canina en la ciudad de Piura – año 2018”
Año de publicación : 2019

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,
Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis. [X]
No autorizo a publicar en texto completo mi tesis. []

Firma : [Handwritten Signature]

Fecha : 12/02/2019



[Handwritten Signature]
Dr. Freddy W. Castillo Palacios
REG. UNIC DE C.U.E.U. N° 843



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MOYANO GUZMÁN, KENYO ALEJANDRO

INFORME TÍTULADO:

“ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACION DE UNA GUARDERIA CANINA EN LA CIUDAD DE PIURA – AÑO 2018”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

SUSTENTADO EN FECHA: 26/04/2019

NOTA O MENCIÓN: Quince (15)



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Nelida Rodríguez
Dña. NELIDA RODRÍGUEZ
Directora de la Escuela de...

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN