

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**ESTUDIO DE MERCADO PARA LA CREACIÓN DE
UNA GUARDERÍA EN EL DISTRITO DE JOSÉ
LEONARDO ORTÍZ-CHICLAYO**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORES

**Roxana Regalado Vásquez
Karen Marisela Silva Callao**

Chiclayo, 18 de octubre del 2017

**ESTUDIO DE MERCADO PARA LA CREACIÓN DE
UNA GUARDERÍA EN EL DISTRITO DE JOSÉ
LEONARDO ORTÍZ-CHICLAYO**

POR:

**Roxana Regalado Vásquez
Karen Marisela Silva Callao**

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el
Título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBADO POR:

Mgtr. Eduardo Arturo Zárate Castañeda
Presidente de Jurado

Lic. Stephanie Virginia Ruiz Chacon
Secretario de Jurado

Mgtr. Rafael Martel Acosta
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2017

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a DIOS, ya que gracias a Él hemos logrado concluir nuestra carrera.

A nuestros padres que siempre estuvieron dispuestos apoyarnos, brindándonos todo para poder salir adelante, gracias a ustedes puedo lograr una de mis grandes y anheladas metas, siempre me impulsaron a cada vez ser mejor persona y profesional.

A mis familiares, amigos y todos que creyeron en mí y apoyaron de forma incondicional, gracias por haber fomentado el deseo de superación en la vida.

A mis docentes que siempre nos apoyaron y nos enseñaron durante el camino de nuestra carrera, en especial a nuestro Asesor que nos impulsó y nos brindó todos sus conocimientos, enseñándonos y explicándonos.

AGRADECIMIENTO

Las autoras expresan su agradecimiento:

A DIOS por el don de la vida y la sabiduría,
por hacer que nuestros sueños se cumplan y
darnos lo más bello de la vida que es su
amor.

A la Universidad Católica Santo Toribio de
Mogrovejo por su apoyo, respaldo y el
formarnos como profesionales íntegros y
dignos de ella.

RESUMEN

La presente investigación se enfocó en un estudio de mercado para la creación de una Guardería en el Distrito de José Leonardo Ortíz, se pretende prestar un servicio de óptima calidad de una manera personalizada a las necesidades de los clientes.

En la actualidad padres y madres trabajan para mantener a su familia, más aún la mujer que sea integrado al mundo laboral y globalizado; incide en la necesidad de recurrir a instituciones especializadas en el cuidado para infantes, buscan que sus hijos interactúen y desarrollen destrezas psicomotrices.

La población de madres de JLO son jóvenes el 67.18% dichas madres tienen edades entre 27 y 43, el 31.79% entre 19 y 26 y el 88.21% de ellas trabajan y en algunos casos no tienen con quien dejarlos, lo que ellas buscan que sus hijos tengan un aprendizaje. La investigación que se realizó es un estudio de mercado de una guardería en el Distrito de José Leonardo Ortíz y dadas las técnicas de investigación utilizando entrevistas y encuestas se obtuvo que hay una demanda del 99% que si le gustaría que en su entorno existe una guardería y por otro lado el 91.28% si enviarían sus hijos a una guardería. Esto genera una demanda y estos aspectos han permitido considerar la factibilidad de mercado para la creación de una guardería en JLO.

Palabras claves: guardería, cuidados, infantes, estudio de mercado.

ABSTRACT

The present investigation focused on a market study for the creation of a Nursery in the District of José Leonardo Ortíz, it is intended to provide a service of optimum quality in a personalized way to the needs of customers. It seeks that the infants of 0-3 years develop great learning from their childhood.

At present, fathers and mothers work to support their family, even more that is integrated into the world of work and globalization; Affects the need to resort to institutions specialized in infant care, seek their children to interact and develop psychomotor skills.

The population of mothers of JLO are young 67.18% said mothers are between 27 and 43, 31.79% between 19 and 26 and 88.21% of them work and in some cases have no one to leave them or if they have children Have a learning, this generates a demand and these aspects have allowed to consider the market feasibility for the creation of a nursery in JLO.

Keywords: nursery, nursing, infants, market research.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I. INTRODUCCIÓN.....	12
II. MARCO TEÓRICO.....	15
2.1. Antecedentes.....	15
2.2. Bases teóricas.....	16
2.2.1. Historia de las guarderías.....	16
2.2.2. Historia de las guarderías en el Perú.....	19
2.2.3. Educación inicial en el Perú.....	21
III. MATERIALES Y MÉTODOS.....	28
3.1. Diseño de investigación.....	28
3.2. Área y línea de investigación.....	28
3.3. Población, muestra y muestreo.....	28
3.3.1. Población.....	29
3.3.2. Muestra.....	29
3.3.3. Muestreo.....	30
3.4. Operacionalización de variables.....	31
3.5. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	32
3.5.1. Validación de los instrumentos.....	33
3.5.2. Fiabilidad de Cronbach.....	33
3.6. Técnicas de procesamiento de datos.....	35
IV. RESULTADOS.....	36
4.1. Viabilidad Estratégica.....	36
4.1.1. Análisis del entorno.....	36
4.1.2. Análisis del macro entorno.....	37
4.2. Presentación de Datos.....	58
4.3. Producto.....	59

4.3.1. Guardería.....	59
4.3.2. Características	59
4.3.3. Atributos.....	60
4.3.4. Beneficios.....	63
4.4. Oferta.....	64
4.4.1. Precio	64
4.4.2. Formas de comercialización.....	65
4.4.3. Canales de comercialización	66
4.4.4. Publicidad.....	67
4.4.5. Competidores	68
4.5. Demanda actual	68
4.5.1. Segmentación	68
4.5.2. Motivación.....	69
4.5.3. Percepción	69
4.5.4. Satisfacción.....	70
4.6. Demanda futura	70
4.6.1. Ocupación.....	70
4.6.2. Nivel de ingresos	71
4.6.3. Disponibilidad de pagos.....	71
4.7. Resultados viabilidad de guardería	72
4.8. Plan estratégico	76
4.8.1. Misión, Visión y Valores.....	76
4.8.2. Objetivos.....	78
4.8.3. Tamaño de la guardería.....	78
4.8.4. Localización de la guardería.....	78
4.8.5. Organigrama estructural.....	80
4.9. Viabilidad económica – financiera	81
4.9.1. Objetivos del estudio financiero.....	81
4.9.2. Supuestos básicos.....	81
4.9.3. Proyección de ingresos	81
4.9.4. Inversión inicial.....	82

4.9.5. Máquinas y equipos.....	84
4.9.6. Muebles	84
4.9.7. Herramientas.....	85
4.9.8. Gastos Pre Operativos	86
4.9.9. Determinación de costos de operación	86
4.9.10. Determinación de los gastos administrativos	87
4.9.11. Determinación de los gastos de comercialización	88
4.9.12. Determinación de los gastos financieros.....	89
4.9.13. Determinación del flujo de caja.....	90
4.9.14. VAN y TIR.....	91
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	93
5.1. Conclusiones.....	93
5.2. Recomendaciones.....	94
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	96
VII. ANEXOS	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Operacionalización de variables	31
Tabla 2.	Estadísticas de fiabilidad.....	34
Tabla 3.	Proyección de los distritos más poblados para el año 2016	44
Tabla 4.	Tasas brutas de natalidad según departamentos, 1995 - 2015....	46
Tabla 5.	Indicadores demográficos, por departamento, 2010 - 2015.....	47
Tabla 6.	Distrito de José Leonardo Ortíz. Indicadores de Trabajo y Empleo.....	51
Tabla 7.	Rama de actividad económica de los habitantes de JLO	53
Tabla 8.	Proyección de ingresos	82
Tabla 9.	Inversión inicial	83
Tabla 10.	Máquinas y equipos	84
Tabla 11.	Muebles	84
Tabla 12.	Herramientas	85
Tabla 13.	Gastos pre operativos.....	86
Tabla 14.	Determinación de costos de operación	87
Tabla 15.	Determinación de los gastos administrativos	88
Tabla 16.	Determinación de los gastos de comercialización.....	89
Tabla 17.	Determinación de gastos financieros.....	90
Tabla 18.	Determinación del flujo de caja.....	91
Tabla 19.	VAN y TIR	91
Tabla 20.	Análisis de Cronbach.....	107

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Vista satelital del distrito de José Leonardo Ortíz	38
Figura 2. La Población de José Leonardo Ortíz 1972 – 2025	42
Figura 3. Distrito de José Leonardo Ortíz. La población, por grupos de edades y según sexo. Año 2007	43
Figura 4. Tipo de ocupación de la PEA, 2007	52
Figura 5. Vista satelital del Mercado Moshoqueque y alrededores	56
Figura 6. Atributos según el nivel de importancia que tiene para usted	62
Figura 7. Horario que requieren el servicio de guardería	63
Figura 8. Cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería.....	65
Figura 9. FanPage	67
Figura 10. Medios de comunicación más recurrente la cual se entera de una publicidad	67
Figura 11. Rango de edades de las madres encuestadas.....	68
Figura 12. Motivos de por qué no está conforme con el cuidado de sus hijos.....	69
Figura 13. Apreciación sobre el servicio de guardería.....	69
Figura 14. Conformidad del cuidado de sus hijos	70
Figura 15. Tipo de trabajo	71
Figura 16. Forma de pago escogería	72
Figura 17. Horario de trabajo y el número de hijos.....	73
Figura 18. Encargado del cuidado de sus hijos	73
Figura 19. Ha dejado alguna vez a su hijo en una guardería.....	74
Figura 20. Enviaría a su hijo menos de 3 años a una guardería	74
Figura 21. En el caso de una reunión o celebración los fines de semana dejarían a su hijo en una guardería por la noche.....	75
Figura 22. Le gustaría que exista una guardería de 0 a 3 años en el distrito de José Leonardo Ortíz.....	76
Figura 23. Localización de la guardería.....	79
Figura 24. Organigrama estructural.....	80

I. INTRODUCCIÓN

La igualdad de los sexos se generó debido al producto de la globalización y el desarrollo tecnológico y con ello el concepto del padre como jefe de familia y la madre como ama de casa. El crecimiento económico y las necesidades profesionales y culturales, determinan cada vez que la mujer realice en el trabajo fuera de casa, esto obliga a los padres a tener horarios cambiantes que perjudiquen el ritmo de vida de las personas. En la actualidad ambos padres trabajan y se ven en la necesidad de encargarse a sus hijos con terceras personas que pueden ser empleadas del hogar, instituciones especializadas o familiares.

Esta situación toma mayor relevancia en Lambayeque y norte del Perú, pues genera problemas dentro de la familia referido a con quién dejar a sus menores hijos, se ha podido identificar una gran demanda de padres y/o tutores se mantengan insertos en las actividades laborales y sociales necesarias e interdependientes.

En la zona se aprecia la tendencia de familias inmigrantes de otros departamentos por trabajo y esto se debe al desarrollo económico de la zona, además de una perspectiva moderna de encontrar servicios en que sus hijos reciban un cuidado adecuado y desarrollen sus capacidades en edad temprana. Por lo tanto, es necesario que este segmento tenga un alcance un centro de cuidados apropiados para infantes, en la que satisfagan las necesidades laborales, profesionales y sociales de la mejor manera. Es por este tipo de necesidades que se dio el origen al servicio de guardería, concepto que remonta al siglo XIX cuando instala el primer instituto de educación preescolar en New Lanark, Escocia (Nieto, 2005).

Un punto recalcante que se llevó a esta investigación es por el incremento de la inseguridad ciudadana que se ve reflejado en el aumento de la desconfianza que se ve ahora en el servicio doméstico.

Alrededor del mundo se ha podido ver diferentes noticias donde algunas niñeras ejercían violencia sobre los menores.

Actualmente existen un número considerable de guarderías que cuentan con personal calificado para el cuidado y enseñanza de los niños menores (de 0 a 4 años). El proceso en una guardería contempla desde que el padre o madre de familia lleva a la guardería y lo deja encargado en las manos del profesional de la guardería, con todas las indicaciones que amerite este hecho, consejos y recomendaciones sobre cómo tratar al niño para que se sienta “como en casa” y cuidado con amor y cariño, pero en este proceso existe un proceso identificado según Glen, Primos y Ayuda (2014) que existe una ansiedad de los padres, que se encuentran trabajando y piensas constantemente en “como se encontrará su niño”.

En los profesionales encargados del cuidado de los niños se puede generar un problema como la distracción por la atención de un padre en especial, o por atender los continuos llamados de los padres.

Los niños necesitan sentar bases para un buen desarrollo y aprendizaje posterior por ellos deben estar a cargo de personal preparado, con formación continua, utilizando métodos adecuados que contribuya al desarrollo del niño. Quedando atrás la idea de que una guardería se dedica a “guardar niños” hasta que sus padres lo recojan (García & Tinoco, 2010).

Todo esto lleva a planear una importante oportunidad de mercado, se da origen al siguiente problema: ¿Es factible la creación de una Guardería en José Leonardo Ortíz?

El objetivo general fue establecer la viabilidad de la creación de una Guardería en José Leonardo Ortíz-Chiclayo; y como objetivos específicos,

determinar el servicio a ofrecer, determinar la oferta en el mercado, determinar la demanda existente del servicio de guardería, y por último determinar la demanda futura para la creación de una Guardería en José Leonardo Ortíz-Chiclayo.

La importancia de esta propuesta está en beneficiar a los padres de familia que necesitan un lugar adecuado donde sus menores hijos se les brinden cuidados y atención durante las horas que sus padres estén trabajando o estudiando.

La guardería cumplirá una función de ayuda a las familias que, por diferentes razones necesitan apoyo para el cuidado de sus hijos en los primeros años de su vida.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Jaramillo y Reyes (2013) realizaron un estudio de mercado en Quito, concluyeron que el 92.5% de padres prefieren dejar a sus hijos en una guardería que se encuentre en una zona residencial y una comercial. Según el estudio financiero se estimó una tasa interna de retorno (TIR) de 314% y un valor actual neto (Van) que indican viabilidad financiera en un lapso de 5 años.

Cano y Montenegro (2013) propone un plan de negocio de una guardería, debido a la tendencia de que ambos padres trabajan y no cuentan con la persona apropiada para el cuidado de sus hijos. “Mamá kanguro”, cuya actividad primordial será el servicio educativo para niños de las edades de 9 meses a 5 años, en el horario de 8:15 am a 6:45 pm, dirigida principalmente a los niveles socioeconómicos A y Confianza que el proyecto sea rentable en el tiempo, reafirmandose como la mejor alternativa en el cuidado y educación en los primeros años del niño, en la ciudad de Trujillo.

Arévalo y Cruz en el 2014 establece la creación del centro de desarrollo infantil Baby Land, en la ciudad de Guayaquil. Surge ante la necesidad de padres que trabajan tiempo completo, que han iniciado una familia y requieren de un personal especializado que pueda cuidar al mismo nivel de calidad de calidez y responsabilidad que ellos brindan a sus hijos. Los estudios de mercado dan resultados alentadores, su público objetivo refleja interés hacia el servicio. La propuesta es viable financieramente, porque el margen de rentabilidad es superior a la tasa de descuento.

Mauricio, Olivos y Reyes (2015) realizan el plan de negocios para implementar una Guardería en el Distrito de San Isidro –Lima, dirigido a los niveles socio económicos A y B, la finalidad es la creación de un ambiente confiable, seguro e innovador, que se brinde un servicio especializado niños y padres. Su valor agregado del negocio es el servicio de monitoreo de video por Internet en tiempo real, así facilitando a los padres observar que es lo que hacen sus hijos, así como velar por su seguridad e integridad desde sus propias casas u oficinas. Peques y pecas funcionará en el horario de 8 am a 1 pm. El proyecto es rentable, así lo confirma los datos obtenidos en el VAN y TIR, su retorno de inversión es en corto plazo.

En todas las guarderías presentadas están orientadas a brindar un servicio de calidad, seguridad y confiable. Los estudios de mercado señalan aceptación del servicio. Reflejando factibilidad, viabilidad y rentabilidad económica-financiera.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Historia de las guarderías

Según el ministerio de educación (MINEDU, 2003) la educación que está enfocada a menores de 6 años tuvo su origen en el siglo XIX como una necesidad del cuidado a la infancia durante la revolución Industrial en Europa, para refugiar a los niños pequeños que quedaban solos por el trabajo de sus padres, primordialmente de la madre.

El primer Instituto de Educación preescolar data del año 1816 en el pueblo de Escocia, llamada New Lanark donde el filántropo y socialista reformista Owen (1771-1858) desarrolló programas sociales en las fábricas de algodón y las residencias de los obreros de éstas (Clarke-Stewart,1984).

Posteriormente se registra la fundación de la creación de la primera escuela preescolar en Budapest, Hungría, el 27 de mayo de 1828 llamada Angyalkert lo que quiere decir en búlgaro “jardín ángel” por parte de la condensa Teresa Brunszvik (1775-1861), generosa húngara, pedagoga y musicóloga. Posteriormente se prepago el concepto por todo el reino de Hungría debido a la gran aceptación que tuvo por parte de la nobleza y clase media (Clarke-Stewart, 1984).

Friederich Froebel pedagogo alemán llamado “Pedagogo del Romanticismo” considerado el fundador de la educación preescolar y particularmente del concepto de jardín de la infancia, el 1837 establece el Play and Activity Institute del juego y la educación fundamentada a través de juegos y el 28 de junio se crea el término Kindergarten (Kínder: niño, garten: jardín) o jardín de la infancia, sistema de enseñanza establecida en la interacción a través de juegos de construcción de bloques geométricos y bloques patrón de actividad siendo el creador de este sistema de enseñanza, considerando la importancia de la actividad del niño en sus procesos cognitivos de aprendizaje: Los niños hacen jugando lo que nunca harían de forma impuesta y autoritaria”(Jaramillo,2014,p16). Froebel reconoció que los niños necesitan un ambiente activo para aprender y os animó a que aprendieran con danza, música, actividades de jardinería y juego. La idea central de su teoría era una excelente educación que comienza aprendiendo expresión creativa y cooperación social (Taylor, 1989).

Méndez y Calderón (2012) señalan que las guarderías hicieron su aparición en Europa en el inicio del siglo XIX como respuesta al incremento del trabajo de las mujeres en la industria. La ausencia de muchas madres de sus viviendas dificultaba la atención de los bebés, lo que provocó que una enorme variedad de instituciones caritativas se ocupase de ellos mientras las madres trabajaban.

El primer nombre conocido por su actividad en este campo fue el del filántropo francés Jean Baptiste Firmin Marbeau, quien en 1846 fundó el Creché (del francés “cuna”), con el objetivo de cuidar a los niños. En muy poco tiempo, las guarderías aparecieron en numerosas partes de Francia y en otros países europeos. Muchas de ellas eran subvencionadas total o parcialmente por las administraciones locales y estatales; además de instalaron guarderías en las fábricas lo que permitió a las mujeres poder utilizar breves tiempos durante el trabajo para atender a sus bebés. Tanto la sociedad española, como la europea general, han realizado notables cambios en su estructura y hábitos de vida, desde la década de los 70 hasta hoy en día.

El concepto tomó cada vez mayor aceptación y se prepagó por toda Alemania y posteriormente a Inglaterra a partir del año 1851 y en Estados Unidos hacia el año de 1856 cuando Margarethe Mayer Schurz, educadora alemana que se educó con los educadores influenciados por Froebel, trajo a América las ideas y filosofía de Froebel a quien conoció en el éxito por seguir a su esposo Johannes Ronge después de la revolución fallida en Alemania en 1848. En 1851 junto con su esposo abren el primer jardín de la infancia en la comunidad de habla inglesa en la localidad de Tavistock antes de trasladarse a los Estados Unidos en 1856 donde en el cuidado de su hija Agathe Shurz y cuatro niños de la vecindad de Wisconsin aplican el concepto de educación con juegos, canciones y actividades de grupo llevan a los niños a canalizar su energía hacia el aprendizaje lo que les sirvió de preparación para la escuela primaria con marcado éxito. Por ello, otros padres quedaron impresionados y la convencieron para que abriera una guardería en Waterwn, constituyéndose en la primera guerra Mundial cuando fue cerrada debido a la oposición del uso del idioma alemán, idioma en el cual se impartían las enseñanzas (Taylor, 1089).

2.2.2. Historia de las guarderías en el Perú

En 1896 inicia la historia de la historia de la guardería a través Juana Alarco de Dammert, a través de la Fundación de la Sociedad Auxiliadora de la Infancia, inicia las primeras acciones asistenciales a niños menores de 5 años, una de las cuales fue la Cuna Maternal de la Sociedad Auxiliadora de la Infancia, dirigida a familias de escasos recursos.

En el año de 1902 cuando Juana Alarco de Dammert funda la primera Cuna Infantil Privada “Los Naranjos” para atender a los hijos de las madres obreras en los Barrios Altos. Ese mismo año, Elvira García y García crean el primer Kindergarten privado. (Universidad Nacional de San Marcos, s.f.). Otros centros surgen optando el nombre de Kindergarten por su innovación y los recursos particulares que contaban, su desarrollo fue lento y limitado a zonas rurales. Poco a poco el número de estos centros infantiles se fue incrementando en Lima y algunas de las principales ciudades del país, pero todas es a cargo del sector privado (Altamirano, Segura & Vera, 2006).

El presidente Leguía con resolución R.S N° 589-1930, crea el primer jardín de la infancia estatal para niños menores de 5 años; y el 25 de mayo de 1931 entrega a Victoria y Emilia Barcia Boniffatti esta labor, fundando el primer jardín de la infancia, ubicado en el Parque de la Reserva de Lima, atendiendo a niños de 4 y 5 años de edad. Desde entonces, a esta fecha se la conoce como el Día de la educación inicial (Universidad Nacional de San Marcos, s.f.).

En 1968, por iniciativa de Caritas en Puno, se crearon los primeros “Wawa Wasi” o “Wawa Uta”, que, en quechua y aymara, respectivamente, significan “Casa de niños”. Estos programas surgieron para hacer frente al problema de muchas familias rurales y propiciaron la generación de un espacio muy similar al doméstico.

En el Perú, la transformación de la educación pre-escolar en educación inicial se llevó a cabo con la Reforma de la Educación de los años 70, extendiendo la atención a los niños desde el nacimiento y con un enfoque social, de atención a los más vulnerables y con participación de los padres de familia y la comunidad.

En 1971 se crea la educación inicial como primer nivel del sistema educativo con el fin de promover el desarrollo integral de niños de 0 a 6 años.

En 1972, se crea oficialmente el Nivel de Educación Inicial, mediante la Ley General de Educación N° 19326, para atender a los niños y niñas desde el nacimiento hasta los cinco años.

En 1982 se organizan programas no escolarizados de educación temprana de menores de 3 años. En 1987 se crean los programas de atención integral por madres de familia (PAIGRUMA), capacitando a las madres de familia e integrándolas a la actividad laboral (Altamirano, Segura & Vera, 2006).

En la constitución de 1993 señala que es obligatoria la educación inicial a partir de los 5 años, excluyéndose a los menores de 3 años; esto trae como consecuencia que se incrementen los centros de educación inicial privados y la atención se centre en los niños de 4 y 5 años (Altamirano, Segura & Vera, 2006).

En el plan estratégico de educación inicial 2004-2010 del ministerio de educación peruano contempla como visión del nivel inicial: “todos los niños y niñas peruanos menores de 6 años son atendidos por una educación inicial oportuna, integra de calidad que promueve el desarrollo óptimo de sus potencialidades y responde a la diversidad multicultural (Altamirano, Segura & Vera, 2006).

Las Cunas están sujetas a lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 013-2004-ED, Reglamento de Educación Básica Regular, y demás normas específicas que dicte el Ministerio de Educación.

2.2.3. Educación inicial en el Perú

La educación pre-escolar en el Perú, llamada educación inicial, es el primer sistema educativo y está destinada a brindar atención integrada al niño menor de 6 años. Adquiere un enfoque social, atendiendo a los más vulnerables e involucrando a los padres de familia y a la comunidad. La educación se inicia a los cero y continúa hasta los cinco años de edad, pero actualmente es imprescindible desde los tres años, se inicia la educación primaria a los 5 años basándose en siete principios pedagógicos básicos: buen estado de salud, respeto, seguridad, desarrollo de comunicación, autonomía, movimiento (psicomotricidad) y juego libre (MINEDU,2003).

La educación inicial es el primer nivel de la Educación Básica Regular. Se encarga de atender a niños desde 3 meses a 5 años de edad, “en forma escolarizada y no escolarizada, a través de estrategias que funcionan con la colaboración de las familias, agentes comunitarios y autoridades de los gobiernos locales. (MINEDU, 2011, P 7).

En educación inicial se brinda servicios educativos diversos dirigidos a niños de 0 a 2 años o a sus familias y a partir de los 3 años la obligación de hacer participar a los niños en programas escolarizados o no escolarizados del Nivel Inicial, como la norma el artículo 48 del reglamento de la ley 280044 (MINEDU,2012).

La educación inicial se estructura en dos ciclos el primero atiende a niños de 0 a 2 años y el segundo de 3 a 5 años. Dirigiéndose la atención de acuerdo a la edad y a las características de desarrollo individual, “la

educación inicial responde a la diversidad familiar, social, cultural, lingüística y ecológica del país, ofreciendo servicios en forma escolarizada de 3 a 5 años y no escolarizada a niños y niñas menores de 6 años” (MINEDU,2012).

El servicio escolarizado, funciona en espacios especialmente organizados, a cargo de personal profesional en educación inicial. Las horas de atención en el ciclo 1 se adecuan a las necesidades de los niños y sus familias. Y del ciclo 2 es establecido por el Ministerio de educación. Y este servicio se organiza en cunas, jardín (MINEDU, 2012).

Las Cunas, atienden a niños menores de 3 años (de 90 días a menores de 3 años) cinco días a la semana, en horarios de ocho horas diarias como máximo. El servicio funciona todo el año, en un ambiente estrictamente organizado, ofreciendo seguridad y facilidad para el desplazamiento y movimientos, exploración, comunicación, autonomía e iniciativa. Está a cargo de personal profesional y técnico. (MINEDU, 2012).

Según las directivas de las normas sobre organización y funcionamiento de las cunas de educación inicial:

El servicio de cuna es para todos los niños. Sin embargo, se da más prioridad a los que tienen padres estudiantes o trabajadores que no cuenten con una persona que pueda apoyarlos en el cuidado y atención de sus menores hijos.

En ningún caso, se aplicarán pruebas para definir la admisión a las cunas, sean de gestión pública o privada. Las direcciones regionales de educación y las unidades de gestión local son responsables de la supervisión y monitoreo del buen funcionamiento de las cunas, avalando la adecuada atención de los niños, las condiciones apropiadas de la infraestructura escolar y sanitaria (MINEDU, 2006, p3).

Del funcionamiento, la jornada semanal de las cunas es de 30 horas pedagógicas, debiendo cumplir con el año lectivo, como mínimo, 900 horas pedagógicas efectivas de trabajo directo con los niños, incluidas las actividades permanentes (alimentación e higiene). En dicha jornada semanal, está incluida 5 horas semanales para la orientación a los padres de familia y la preparación de las acciones educativas (MINEDU, 2006).

El horario y la duración del servicio establecido por la cuna será flexible en función a las carencias de las familias, la asignación de personal y la disponibilidad presupuestal sin superar las 8 horas de permanencia del niño en la institución (MINEDU,2006).

Jardín, dirigida a niños de 3 a menores de 6 años. Ofrecen actividades pedagógicas y están a cargo de instituciones educativas. También ofrecen servicios complementarios y compensatorios de salud y nutrición (MINEDU, 2011).

Cuna-jardín, “para niños de 3 meses a menores de 6 años. Son las instituciones educativas que consideran los dos ciclos, con administración unitaria y por lo general la jornada a dos turnos” (MINEDU, 2011, P11).

- Concepto de Guardería

(Clarke-Stewart, 1984) señala que una guardería es la alternativa más visible y fácilmente identificada de atención al niño, aquella que la mayoría de las personas se refieren cuando hablan del cuidado infantil en ausencia de la madre. Una guardería puede proporcionar asistencia a menos de quince niños, o más de trescientos.

En general están divididos en clases, según la edad. La capacidad media del aula es de diez niños, cuando se trata de lactantes y primera infancia y de diecisiete para niños de 3 años.

Habitualmente se dispone de algún personal que posee conocimientos sobre el desarrollo infantil y suelen ofrecer a los niños oportunidades educativas y posibilidad de jugar con otros en un ambiente seguro y adecuado para ellos, con abundantes materiales y equipo. Pueden disponer así mismo de asistencia sanitaria. Sin embargo, las guarderías suelen estar situadas a cierta distancia del hogar del niño, siendo sus horarios pocos flexibles, no ofrecen asistencia para niños enfermos, y son más caras y menos accesibles, debido a estrictos criterios de selección.

Si bien existe una inmensa variedad entre las guarderías, es posible deducir algunas diferencias a partir del tipo del centro: autorizado o independiente, corporativa o lucrativo, etc. Una principal diferencia entre las guarderías, se relaciona con su fuente de mantenimiento: privadas (los pagos son efectuados por los padres) o públicas (subvenciones oficiales).

- Infante

La palabra viene del latín *Infantis* (o *infans*) está compuesta por la partícula “in” de negación y después el participio del verbo “fon, fonis”,

Así, empezó a llamarse a los niños pequeños cuando todavía no han aprendido a hablar.

- Padres de familia

Un padre de familia es aquel que tiene hijos, bien sean biológicos o adoptivos. Hay padres solteros, viudos, casados, adoptivos, separados, es también considerado como el individuo que se encarga de ser responsable por la formación del hijo.

- Relaciones con la madre

Clarke-Stewart (1984) señala que el núcleo de la controversia acerca de la asistencia en guarderías lo ocupan las relaciones sociales de los niños. Quienes se oponen a la asistencia en centros infantiles de día temen que los niños queden privados de unas relaciones adecuadas con sus madres y caigan bajo una excesiva influencia de sus compañeros. Los partidarios de las guarderías afirman que los niños que asisten a éstas estarán menos “pegados a las faldas” de sus madres y establecerán mejores relaciones sociales con sus compañeros. Los investigadores han intentado determinar cuál de tales resultados es más probable.

Durante el transcurso del primer año de vida, todo lactante criado en su hogar, dentro de una familia normal, desarrolla una intensa vinculación emocional con la persona que le cuida, juega con él y manifiesta cariño. Este sentimiento de vinculación distingue a la persona que cuida al niño y que

juega con él de otros compañeros sociales más casuales. El niño desea estar próximo a esta persona, especialmente en momentos de apuro, fatiga o enfermedad, sentir su contacto físico y ser mantenido en sus brazos, tenerla a su alcance de su vista o al menos accesible para él en cualquier momento. Prefiere su compañía y contacto al de cualquier otra persona. Si han de separarse, sufre con frecuencia un gran desconsuelo. Este cariño resulta evidente a finales del primer año de vida y continúa siéndolo durante los años siguientes.

Los hallazgos obtenidos de tales estudios indican de manera inequívoca que los niños que asisten a las guarderías siguen vinculados con sus madres, y que este sentimiento no es sustituido por la relación con otro cuidador. Pueden también establecer un vínculo afectivo con una persona que los cuide y asista, distinta a la madre, y que permanezca junto a ellos durante un dilatado período de tiempo, anteponiendo a dicha persona frente a un extraño, pero los niños atendidos en una guardería siguen prefiriendo un mayor grado de madre en busca de ayuda, se aproximan e interactúan con ella que al cuidador.

En la guardería, no saludan a la maestra por la mañana con el mismo cariño con el que se despiden de su madre por la noche. No se comportan como si el cuidador fuese un sustituto de la madre, ni éste tampoco se lo cree así.

- Espacio

Clarke-Stewart (1984) indica que los investigadores estudiaron efectos de las variaciones en el espacio, equipo y materiales que se presentan los centros infantiles de día, con objeto de intentar descubrir la influencia del marco físico sobre la conducta y desarrollo de los niños. El espacio no sólo se

relaciona con el tamaño del aula, sino también con el número de alumnos que hay en ellas.

Su habitual medida, por tanto, no es sencillamente la que corresponde al aula, sino al espacio por niño. Diversos investigadores han organizado grupo de juegos experimentales en aulas de distinto tamaño; así, por ejemplo, 4, 50, 7, 50,15 o 25 m² por niño. Dichos estudios muestran que cuando es muy limitado el espacio por cada uno (menos de 7,50 m²), los niños su vuelven más agresivos con sus compañeros o más destructivos con sus juguetes; pasan más tiempo trepando, encaramándose o sin hacer nada y menos corriendo, saltando, persiguiéndose e interactuando socialmente.

III. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Diseño de investigación

Arias (2006) señala: *“La metodología del proyecto incluye el tipo o tipos de investigación, las técnicas o instrumentos que serán utilizados para llevar a cabo la indagación. Es el “como” se realizará el estudio para responder el problema”*.

El tipo de investigación a utilizar con base al tema propuesto, fue de tipo descriptiva. Ya que por parte del hecho que existe una cierta realidad y al mismo tiempo, es relevante e interesante para ciertos desarrollos. Dicho por Arias (2006) esta definición se relación con el proyecto, ya que la población de estudio existe en la realidad.

Esta investigación se diseña con el objeto de obtener una investigación preliminar de la situación, con un gasto mínimo en dinero y tiempo. Está caracterizado por su flexibilidad para que sea sensible a lo inesperado y para descubrir ideas que no se habían reconocido previamente.

3.2. Área y línea de investigación

Área: Ciencias Sociales.

Línea: Emprendimiento e innovación empresarial con responsabilidad social.

3.3. Población, muestra y muestreo

De acuerdo a los postulados teóricos en el ámbito metodológico Bavaresco (2001) establece que la *“La población representa el grupo delimitado de personas en un espacio determinado que está en posibilidades de ofrecer información relacionada con el estudio”* (p.90) y según Livian

Navarro Caro (2009), “*La población es el conjunto de todos los elementos de una investigación*” (p.54).

3.3.1. Población

Para la presente investigación la población constó de aquellos prestadores de servicios involucrados en el Distrito de José Leonardo Ortíz, debido a que se plantea crear una guardería de 0 a 3 años.

Según datos del Ministerio de Salud (Minsa, 2016) se tiene la población estimada del Distrito de José Leonardo Ortíz de las mujeres en edad reproductiva entre 20 a 49 años es de 47, 058, más el número de gestantes esperadas es de 4,475 sería un total de la población a calcular de 51,533.

3.3.2. Muestra

La muestra es la que puede determinar la problemática ya que le es capaz de generar datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso. Según Livian Navarro Caro (2009), afirma que la muestra es una parte de la población que debe reunir las mismas características de esta para que sea representativa.

Este proceso se realizó mediante la fórmula de población finita ya que se conoce la misma.

Formula:

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{(N - 1)E^2 + Z^2 PQ}$$

Donde:

- N = Al tamaño de la población, el cual se determinó anteriormente como 51,533 mujeres del distrito de Chiclayo entre 20 y 49 años.
- n = Al tamaño de la muestra.
- P = A las probabilidades a favor, puesto que no se poseen conocimientos previos de estas probabilidades se toma su valor máximo para este caso que es de 0,5.
- Q = Puesto que no se poseen conocimientos previos de estas probabilidades se toma su valor máximo para este caso que es de 0,5
- Z = Al coeficiente de confianza, que para el nivel de confiabilidad empleado de 1,64 es el nivel confianza que es del 95% (Z+1).
- E = Al error de estimación, que en este caso se estima de un 0,05 es el margen de error del 5%.

Aplicación:

$$n = \frac{34650.7892}{129.5024} = 267.57$$

Dando como resultado que la muestra fuese basada a 268 personas.

3.3.3. Muestreo

El tipo de muestreo que se utilizó es el de muestreo probabilístico, aleatorio simple, donde se desarrolló y fueron escogidos de forma aleatoria en el distrito de José Leonardo Ortíz.

3.4. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSION	INDICADORES	TECNICA	INSTRUMENTO
ESTUDIO DE MERCADO	PRODUCTO	Definición	Cuestionario	Encuesta
		Características		
		Atributos		
		Beneficios		
	OFERTA	Precios	Entrevista	Entrevista
		Formas de comercialización		
		Canales de comercialización		
		Publicidad		
		Competidores		
	DEMANDA ACTUAL	Segmentación	Cuestionario	Encuesta
		Motivación		
		Percepción		
		Satisfacción		
		Edad		
		Sexo		
	DEMANDA FUTURA	Ocupación	Cuestionario	Encuesta
		Zona de Residencia		
Nivel de ingresos				
Disponibilidad de pagos				
Nivel de instrucción				

Fuente: Elaboración propia

3.5. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Arias (1997) indica que los instrumentos de recolección son: “las distintas formas o maneras de obtener la información.” Para el desarrollo de esta investigación se utilizó como instrumento la encuesta y la entrevista.

- Encuesta: hechas a través de un cuestionario y entrevistas estructuradas dirigidas a los prestadores del servicio para que ellos mismos proporcionen la información sobre los servicios prestados, demanda de los mismos, perfil de las madres de familia que buscan este tipo de servicios. Según Hurtado y Toro (1998) el cuestionario “*logra que el investigador centre su atención en ciertos aspectos y sujetas a determinadas condiciones*”.

Se realizó la técnica de encuesta mediante un cuestionario estructurado que permitió determinar la demanda del servicio de guardería y entrevistas a especialistas en el servicio de guardería, para profundizar en conocimientos y técnicas sobre la estrategia. La encuesta consta de 16 ítems, estos son de alternativa múltiple, simple y Likert. Informan sobre datos de la madre de familia como edad, sexo, número de hijos, tipo de trabajo que tiene, horario en que labora y personal que cuida de sus hijos. Además de otra información sobre la aceptación del producto, horario, precio, atributos del servicio.

Se realizó un análisis de la demanda por respuestas de la encuesta, ingresando toda la información en una hoja de SPSS para el análisis respectivo.

Por ultimo en base a los resultados de la encuesta y proyección de la demanda se obtuvo un VAN para determinar la viabilidad económica del negocio.

3.5.1. Validación de los instrumentos

Validar los instrumentos de recolección de data es importante debido a que se evalúan desde dos puntos de vista críticos para lograr obtener la información deseada de la mejor manera posible. Los evaluadores dan un enfoque en el área, importancia de las preguntas y relación con el trabajo además del orden y la lógica de las preguntas.

Estos instrumentos fueron evaluados por investigadores y que se encargaron de hacer sus respectivas observaciones para luego dar su aprobación y validación.

3.5.2. Fiabilidad de Cronbach

El método de consistencia interna basado en el alfa de Cronbach permite estimar la fiabilidad de un instrumento de medida a través de un conjunto de ítems que se espera que midan el mismo constructo o dimensión teórica.

La validez de un instrumento se refiere al grado en que el instrumento mide aquello que pretende medir.

Y la fiabilidad de la consistencia interna del instrumento se puede estimar con el alfa de Cronbach. La medida de la fiabilidad mediante el alfa de Cronbach asume que los ítems (medidos en escala tipo Likert) miden un mismo constructo y que están altamente correlacionados (Welch & Comer, 1988).

Como criterio general, George y Mallery (2003, p. 231) sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

- Coeficiente alfa $>.9$ es excelente.
- Coeficiente alfa $>.8$ es bueno.
- Coeficiente alfa $>.7$ es aceptable.
- Coeficiente alfa $>.6$ es cuestionable.
- Coeficiente alfa $>.5$ es pobre.
- Coeficiente alfa $<.5$ es inaceptable.

El resultado que se obtuvo fue de 0.892 lo cual quiere decir que se está en el coeficiente alfa de Cronbach por 0.008 de alcanzar a excelente, de acuerdo a los ítems de la escala Likert, miden un mismo constructo y están correlacionados.

Tabla 2
Estadísticas de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
,892	15

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P17	69,58	2,312	,508	,888
P18	69,60	2,286	,359	,893
P19	69,61	2,089	,622	,882
P20	69,61	2,029	,776	,875
P21	69,61	2,111	,580	,884
P22	69,60	2,219	,506	,887
P23	69,60	2,361	,183	,900
P24	69,59	2,258	,514	,887
P25	69,61	2,044	,708	,878
P26	69,58	2,319	,484	,888
P27	69,60	2,121	,676	,880

P28	69,59	2,340	,274	,895
P29	69,60	2,060	,758	,876
P30	69,59	2,152	,716	,879
P31	69,61	2,029	,776	,875

Fuente: Elaboración Propia

3.6. Técnicas de procesamiento de datos

Luego del proceso de recolección de datos, los resultados se procesaron en función de las pautas metodológicas. El procesamiento de estos datos implicó la organización, codificación y tabulación de los mismos.

Los datos fueron ilustrados en gráficos de tortas y tablas, utilizando el programa de SPSS en las preguntas que se diseñen como de tipo cerradas, cuyo análisis estuvo en función del marco teórico y los objetivos de la investigación, a través del cual se derivaron posteriormente las conclusiones y recomendaciones a fin de establecerse las estrategias para la evaluación de la factibilidad de Mercado para la creación del servicio de una Guardiera.

IV. RESULTADOS

4.1. Viabilidad Estratégica

4.1.1. Análisis del entorno

La propuesta necesita de indicadores que midan el impacto comercial de proyecto, así se identifican cinco Market Drivers:

- Incremento de familias con ambos padres trabajando.
- Incremento de horario laboral para los padres.
- Incremento de madres / padres solteros.
- Incremento de ingreso económico familiar.
- Crecimiento demanda de vida social.

Los indicadores anteriormente citados responden a las Tendencias de mercado:

- Aumento de familias que vienen de otros departamentos por trabajo.
- Aumento del interés de los padres porque sus hijos desarrollen sus capacidades en edad temprana.
- Aumento de profesionales especializados en el cuidado de los niños.
- Mayor diversidad de materiales e instrumentos para educación infantil.

Existen dos dimensiones del entorno empresarial: el macro entorno, el cual comprende las fuerzas que a nivel macro tienen y/o pueden tener implicaciones en el sector y de la empresa y el micro entorno cuyo análisis se relaciona con el comportamiento estructural, estudiando las fuerzas que determinan la competitividad en el sector (Baena, 2003).

4.1.2. Análisis del macro entorno

4.1.2.1. Análisis geográfico

- Descripción general de distrito

El distrito de José Leonardo Ortíz tiene un área de 28,22 km². José Leonardo Ortíz está situado en la parte baja del valle Lambayeque, al norte de la ciudad de Chiclayo, en la región natural Chala o Costa, se encuentra a 765 Km de la capital de la República a 6° 44' 54" longitud sur y a 79° 50' 06" longitud oeste, a una altura promedio de 31 m.s.n.m.

El entorno físico presenta un suelo llano de suave pendiente en dirección descendente NE a SO. Caracterizan la calidad de los suelos la composición de depósitos finos sedimentarios y compresibles formados por arcillas inorgánicas de limos plásticos y no plásticos, en estratos variables y paralelos (Plan de mitigación de desastres)

- Límites distritales:

Según la ley de creación, el distrito de José Leonardo Ortíz limita "Por el Norte, limita con el distrito de Lambayeque; por el Sur y el Oeste, con el distrito de Chiclayo; y por el Este, con el distrito de Picsi. Según su ley de creación, los linderos del distrito son:

- ✓ Al Norte, la acequia Chilape.
- ✓ Por el Este, la carretera a Ferreñafe.
- ✓ Por el Sur, la acequia Cois, desde su intersección con la carretera a Ferreñafe hasta encontrar la urbanización San Lorenzo, de donde sigue con línea quebrada en dirección Nor Oeste.
- ✓ Oeste, la línea del ferrocarril a Lambayeque.

- Parte de una metrópoli

Visto desde una perspectiva de futuro el distrito de José Leonardo Ortíz ya se encuentra formando parte de una gran metrópoli, junto con los distritos de Chiclayo y de La Victoria y, por tal su presente y su futuro está vinculada al presente y futuro de estos distritos.

El gran reto es a evitar que el distrito termine convertido en un espacio secundario o terciario de esa metrópoli o terminar siendo el espacio exclusivo para el mercadeo de sectores populares, el reto es más bien cómo aprovecha esta cercanía de distritos grandes en una ventaja para su propio desarrollo, para su conversión en una zona de dinamismo económico. Por ello resulta importante considerar la articulación del distrito con varios espacios, procesos y decisiones.

- Un joven Distrito con interesante historia

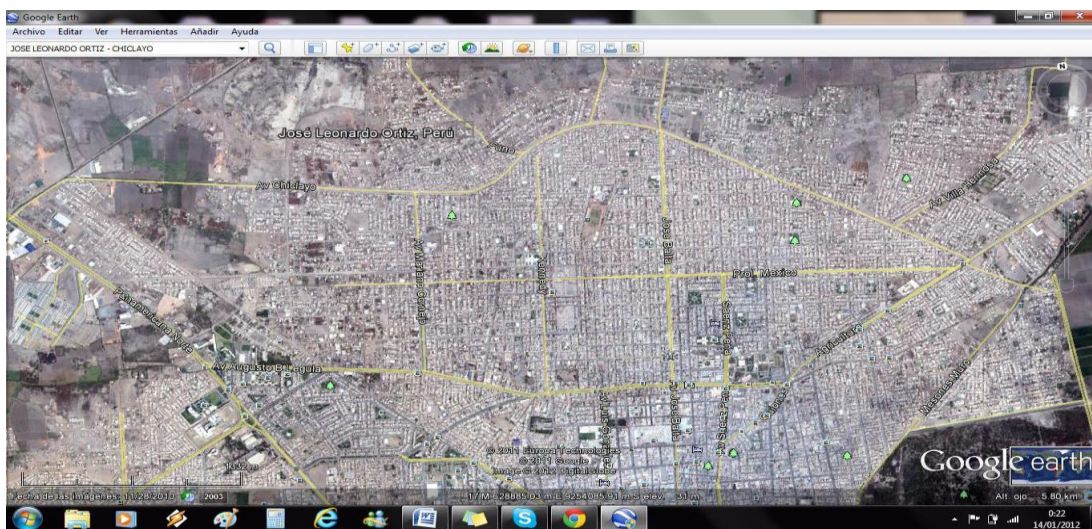


Figura 1. Vista satelital del distrito de José Leonardo Ortíz

Fuente: Google Maps

En varios estudios se ha remarcado la relación del nacimiento y evolución del distrito de José Leonardo Ortíz con la segunda oleada de migrantes, que tuvieron como destino los alrededores de la ciudad de

Chiclayo. Se ha señalado también que esta oleada de inmigrantes expresan la realidad de un país que no ha encarado el desarrollo del agro y en particular de la serranía. Se puede decir entonces que el distrito está entroncado con el distrito Chiclayo, tanto que luego de haber sido creado el distrito de JLO, la municipalidad de Chiclayo todavía siguió dirigiendo el desarrollo del distrito y hasta manejando directamente un mercado tan importante como Moshoqueque. Ha sido en las décadas últimas que José Leonardo Ortíz va cobrando creciente autonomía y distancia de Chiclayo. Sobre este panorama, algunas precisiones importantes sobre el origen de JLO:

“A partir de 1944, la municipalidad provincial de Chiclayo emprendió gestiones para expropiar vía compra-venta los terrenos del ex fundo El Palmo y la quinta Barsallo (al norte de la ciudad, lo que hoy es JLO). Igualmente, la municipalidad tenía entre sus proyectos la reubicación de la población del barrio Las Latas para la construcción del actual Mercado Modelo. El proyecto recién se materializó en 1948, cuando la municipalidad logró adquirir los terrenos de la familia Barsallo, ubicando en ellos a un grupo de trabajadores despedidos de las haciendas azucareras, a trabajadores municipales y a los antiguos pobladores de Las Latas. La nueva urbanización fue conocida con el nombre de 27 de octubre. Suerte similar corrieron los terrenos de las familias Garcés y Urrunaga, los cuales fueron otorgados a nuevos pobladores que formaron las Urbanizaciones Garcés y Urrunaga. Posteriormente, en 1961, los nuevos barrios de San Carlos, Urrunaga, Garcés, Mercedes, Nueva Parada y Moshoqueque fueron reconocidos como el distrito de San Carlos” (Pereyra, pág. 156-7).

JLO tiene una historia en que las “invasiones de tierras” tuvieron un importante papel ya que las primeras grandes invasiones en Chiclayo se dieron justamente en el Norte de Chiclayo y que tomaron los nombres de “Atusparia” y “Primero de Mayo” que fueron reconocidos como los primeros Pueblos Jóvenes en 1975. Las invasiones de tierras, que se hace masivas,

generan toda una lucha por la formalización de la propiedad que genera fuertes enfrentamientos de los pobladores migrantes con la municipalidad provincial de Chiclayo. Luego y paralelamente se produce toda una gestión de los nuevos pobladores por dotarse de servicios básicos como postas, centros educativos, pistas y veredas lo que genera una tácita alianza política de los pobladores con los partidos políticos que candidateaban al control de las municipalidades. Por ello se afirma que “El período de los años sesenta y setenta estuvo entonces marcado por tres problemas principales que emergen en el escenario urbano: en primer lugar, el tema de la vivienda y los servicios básicos en los nuevos pueblos jóvenes; en segundo, el del empleo y el ordenamiento del comercio informal; y, en tercer lugar, el de la ciudadanía y los servicios sociales Básicos”.

Hay pocas dudas que el nacimiento de JLO estuvo emparentado al comercio y por ello se cuenta la historia que “Hasta este momento (años 50), el comercio había estado concentrado en el mercado conocido como La Paradita, en el centro de la ciudad. La Paradita recibía desde el interior los principales productos de consumo directo. Los problemas del crecimiento de la ciudad y lo limitado del local del mercado hicieron que en poco tiempo el mismo colapsara, y fue necesaria la construcción de un nuevo centro de abastecimiento de la ciudad. El primer lugar escogido para el establecimiento del nuevo mercado fue Huerequeque (entrada a JLO), lugar donde la mayoría de los pequeños comerciantes fueron reubicados⁷⁰. Sin embargo, el crecimiento del sector comercial continuó hasta hacer colapsar rápidamente al nuevo mercado, y fue necesario un proyecto más grande, lo que sería el actual mercado de Moshoqueque” La creación del distrito de José Leonardo Ortíz se produce mediante la Ley N° 13734, expedido el 28 de noviembre de 1961, con el nombre de San Carlos, mencionándose que estaba integrado por los barrios San Carlos, Garcés, Urrunaga, Mercedes, Nueva Parada y Moshoqueque. No hay dudas que el distrito se crea seccionando al distrito de

Chiclayo que años más tarde sufrirá un segundo desmembramiento con la creación del Distrito de La Victoria.

- La población Distrital, tendencias y características

El tema de la población, es decir de las personas que viven en un determinado territorio y tiempo es fundamental para la planificación, para la toma de decisiones y para la evaluación de las mismas. Es por ello que se está dedicando todo un apartado para identificar las características y las tendencias del distrito de JLO.

De lo anterior se desprende también que actualmente JLO tiene una población mayoritariamente joven que es justamente el sector que más demanda educación, empleo, oportunidades, espacios recreativos, etc. y que al no encontrarlos suele tomar otras opciones en el pandillaje, en la delincuencia, en las drogas o simplemente en una vida poco o nada productiva. La niñez es otro de los sectores clave para el desarrollo sostenible del distrito y como reto para el futuro aparecen los pobladores de la tercera edad para quienes el Estado no está preparado para atenderlo.

Señalados estos aspectos centrales de la población se va a presentar información relevante sobre las tendencias y las características de la población del distrito de José Leonardo Ortíz.

- Las tendencias de la población distrital

La tendencia general que se observa en la población del distrito es a su constante incremento a partir de su nacimiento, continúa al presente y se prolongará en el futuro. En este crecimiento hay dos responsables: las oleadas de migrantes de otros distritos y provincias que se mantienen todo este tiempo; pero también el crecimiento de su propia población que cada vez

es más local porque son la segunda o tercera generación de hijos de migrantes. Considerando la población proyectada al 2025 se encuentra que la población del distrito va a continuar creciendo como se aprecia en la figura 2.

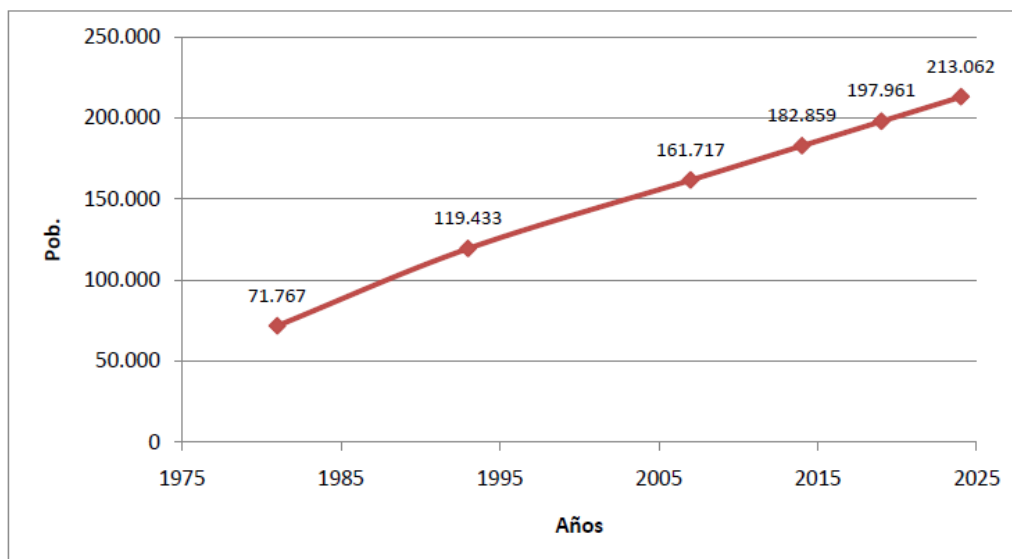


Figura 2. La Población de José Leonardo Ortíz 1972 – 2025

Fuente: INEI. Tomado del Plan de Mitigación de Desastres del Distrito de José Leonardo Ortíz.

Sin embargo, la tendencia general es a una disminución de la intensidad del crecimiento motivado por la baja de nacimientos anuales que se observa especialmente en los últimos 15 años y que puede estar motivada por tres razones básicas: el efecto del urbanismo que presiona para tener una familia más corta en vista del mayor costo de los hijos en las zonas urbanas y las tensiones que eso significa con el trabajo de los padres. Mucho tiene que ver también con el éxito de las campañas de control de la natalidad y el discurso que critica con severidad a la familia numerosa y como tercer facto se encuentra a los efectos de una mayor educación de la población que le abre un panorama distinto a las personas.

El resultado será una población en forma de una pirámide irregular cuya base se angosta respecto a la parte media que presenta un mayor ancho. Para ilustrar esta afirmación se presenta la figura 3.

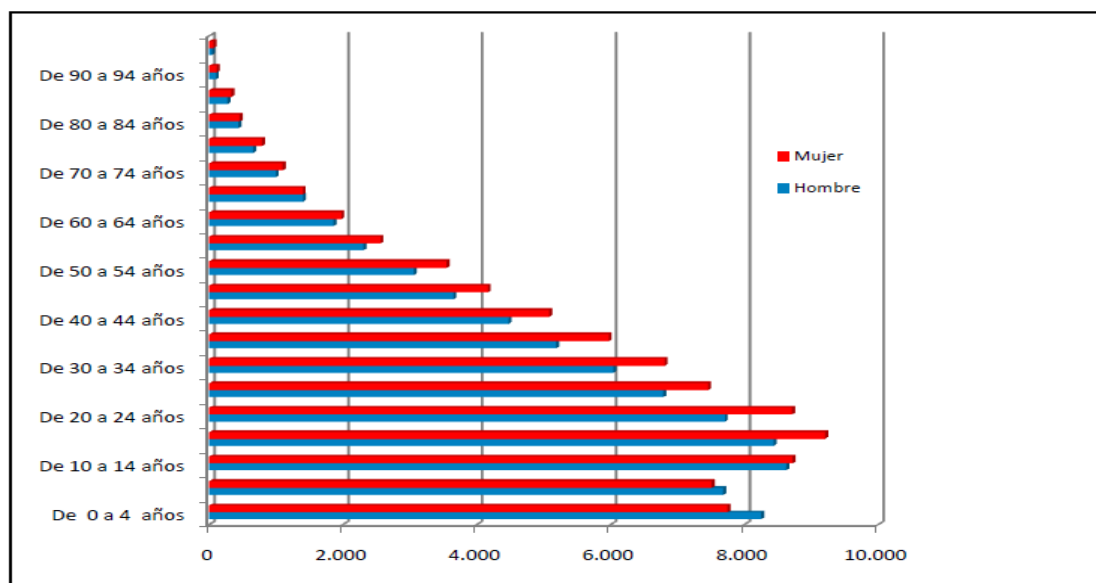


Figura 3. Distrito de José Leonardo Ortíz. La población, por grupos de edades y según sexo. Año 2007

Fuente: INEI. Censo Nacional de Población 2007.

4.1.2.2. Análisis Demográfico

Chiclayo es una de las tres ciudades del Perú que cuenta con mayor población (Ipsos, 2016). Cuenta actualmente con las proyecciones de la población de la Provincia de Chiclayo y sus distritos; correspondiente a los años 2013 al 2016 realizados por el INEI se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 3
Proyección de los distritos más poblados para el año 2016

**POBLACIÓN ESTIMADA, POR AÑOS CALENDARIO Y SEXO,
SEGÚN PROVINCIA Y DISTRITO, 2013-2016**

UBIGEO	PROVINCIA Y DISTRITOS	2013			2014			2015			2016		
		Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
140100	CHICLAYO	843,445	406,196	437,249	850,484	409,389	441,095	857,405	412,524	444,881	864,216	415,606	448,610
140101	CHICLAYO	288,063	135,233	152,830	289,956	136,034	153,922	291,777	136,797	154,980	293,532	137,527	156,004
140102	CHONGOYAPE	18,128	9,127	9,001	18,036	9,074	8,962	17,940	9,019	8,921	17,839	8,961	8,877
140103	ETEN	10,772	5,076	5,696	10,672	5,019	5,653	10,571	4,962	5,609	10,467	4,904	5,563
140104	ETEN PUERTO	2,220	1,013	1,207	2,194	992	1,202	2,167	971	1,196	2,274	951	1,194
140105	JOSE LEONARDO ORTIZ	187,530	90,527	97,003	190,388	91,908	98,480	193,232	93,283	99,949	196,064	94,652	101,410
140106	LA VICTORIA	88,440	42,756	45,684	89,499	43,267	46,232	90,546	43,772	46,774	91,581	44,272	47,310
140107	LAGUNAS	10,160	5,231	4,929	10,198	5,259	4,939	10,234	5,286	4,948	10,268	5,312	4,955
140108	MONSEFU	31,904	15,345	16,559	31,880	15,332	16,548	31,847	15,315	16,532	31,805	15,294	16,512
140109	NUEVA ARICA	2,397	1,171	1,226	2,367	1,153	1,214	2,338	1,136	1,202	2,309	1,119	1,190
140110	OYOTUN	10,042	5,060	4,982	9,949	5,002	4,947	9,854	4,943	4,911	9,757	4,883	4,873
140111	PICSI	9,710	5,656	4,054	9,747	5,713	4,034	9,782	5,769	4,013	9,816	5,825	3,991
140112	PIMENTEL	41,487	20,149	21,338	42,870	20,789	22,081	44,285	21,443	22,842	45,732	22,111	23,621
140113	REQUE	14,530	6,983	7,547	14,736	7,061	7,675	14,942	7,139	7,803	15,147	7,216	7,931
140114	SANTA ROSA	12,413	5,945	6,468	12,551	5,984	6,567	12,687	6,022	6,665	12,822	6,059	6,763
140115	SAÑA	12,417	6,166	6,251	12,354	6,133	6,221	12,288	6,099	6,189	12,219	6,063	6,155
140116	CAYALTI	16,383	8,096	8,287	16,176	7,987	8,189	15,967	7,878	8,089	15,756	7,768	7,988
140117	PATAPO	22,392	11,102	11,290	22,426	11,110	11,316	22,452	11,114	11,338	22,473	11,116	11,358
140118	POMALCA	25,128	12,469	12,659	25,229	12,545	12,684	25,323	12,618	12,705	25,410	12,714	12,723
140119	PUCALA	9,203	4,546	4,657	9,092	4,487	4,605	8,979	4,427	4,552	8,865	4,367	4,498
140120	TUMAN	30,126	14,545	15,581	30,164	14,540	15,624	30,194	14,531	15,663	30,219	14,521	15,698

Fuente: INEI.

Del cuadro presentado se observó que la proyección de los distritos más poblados para el año 2016 son: Chiclayo (este distrito ya que es la capital de la provincia concentra el mayor número de población debido a que es

principal centro de la actividad económica) con el 34.6%, José L. Ortiz con el 22.7%, La Victoria con el 10.6%. Entre los distritos menos poblados están: Pucalá, Nueva Arica y Eten Puerto con el 1.03%, 0.27% y 0.26% respectivamente. (INEI, 2016).

Según el Ministerio de Salud (MINSA, 2016) la población en la ciudad de Chiclayo según edades es de 13, 137 mil habitantes de cero años, de 13, 335 mil habitantes de un año, de 13, 519 mil habitantes de dos años y de 13, 689 mil habitantes de tres años, que suman 53,680 mil habitantes.

En la provincia de José Leonardo Ortiz según el cuadro observado el número de población es de 196, 064 mil habitantes, de los cuales 101,410 mil habitantes son mujeres (INEI, 2016). Según el Ministerio de Salud (MINSA, 2016) de las cuales de la población de mujeres de edad entre 20- 49 años es de 47, 058 mil habitantes y gestantes esperadas de 4, 475 mil habitantes. La población en la provincia de José Leonardo Ortiz según edades es de 3, 248 mil habitantes de cero años, de 3, 275 mil habitantes de un año, de 3, 298 mil habitantes de dos años y de 3, 317 mil habitantes de tres años, que suman 13, 138 mil habitantes.

La tasa bruta de natalidad (TBN) mide el número de nacidos vivos por cada mil habitantes. Este indicador muestra una reducción continua durante el periodo de proyección de 1995-2015. Pero los departamentos con mayor TBN en la costa son Piura, le sigue La Libertad y Lambayeque, tal como se observa en la tabla. (INEI, s.f.)

Tabla 4
Tasas brutas de natalidad según departamentos, 1995 - 2015

PERU: TASAS BRUTAS DE NATALIDAD SEGUN DEPARTAMENTOS, 1995-2015

DEPARTAMENTOS	1995-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2015
PERU	24.9	22.6	20.7	19.1
COSTA				
Callao	18.3	16.9	15.4	14.2
Ica	22.5	20.5	18.6	17.0
La Libertad	24.6	22.4	20.3	18.6
Lambayeque	23.8	21.7	19.8	18.0
Lima	19.3	17.7	16.4	15.2
Moquegua	18.1	16.4	15.0	13.8
Piura	27.4	24.7	22.5	20.7
Tacna	20.4	18.7	16.8	15.4
Tumbes	23.9	21.6	19.5	17.8
SIERRA				
Ancash	25.8	23.1	21.0	19.3
Apurímac	30.9	27.8	26.5	25.5
Arequipa	21.1	19.5	17.7	16.1
Ayacucho	29.8	26.3	24.5	23.3
Cajamarca	30.7	27.9	25.7	23.7
Cusco	28.8	25.9	24.0	22.3
Huancavelica	36.2	32.4	30.2	28.6
Huánuco	32.7	29.0	26.7	24.7
Junín	26.7	24.1	22.0	20.3
Pasco	27.9	25.1	22.9	21.0
Puno	28.9	26.5	24.2	22.3
SELVA				
Amazonas	32.4	29.0	26.9	24.9
Loreto	33.7	30.0	27.3	25.2
Madre de Dios	28.8	25.4	23.1	21.3
San Martín	26.8	24.2	22.1	20.3
Ucayali	31.7	28.2	25.4	23.0

Fuente: INEI

Los datos de tasa global de fecundidad, tasa de mortalidad infantil, tasa de mortalidad, tasa de crecimiento anual.

Tabla 5
Indicadores demográficos, por departamento, 2010 - 2015

3.30 INDICADORES DEMOGRÁFICOS, POR DEPARTAMENTO, 2010-2015					
Indicadores demográficos	Departamento				
	Ica	Junín	La Libertad	Lambayeque	Lima
Fecundidad					
Nacimientos anuales: B	13,713	29,559	34,827	22,326	160,431
Tasa bruta de natalidad: b (por mil)	17.87	22.29	19.31	18.09	16.93
Tasa global de fecundidad	2.21	2.89	2.34	2.18	1.95
Tasa bruta de reproducción	1.08	1.41	1.14	1.06	0.95
Mortalidad					
Muertes anuales: D	3,825	8,186	9,456	6,485	48,600
Tasa bruta de mortalidad: d (por mil)	4.99	6.17	5.24	5.25	5.13
Esperanza de vida al nacer:					
Ambos sexos	77	71.85	75.63	76.08	77.15
Hombres	74.43	69.18	72.99	73.48	74.57
Mujeres	79.7	74.66	78.41	78.8	79.85
Tasa de mortalidad infantil: (por mil nacidos vivos)	9.98	18	14.38	17.07	10.33
Crecimiento Natural					
Crecimiento anual: B-D	9,888	21,373	25,371	15,841	111,831
Tasa de crecimiento natural: b-d (por cien)	1.29	1.61	1.41	1.28	1.18
Migración Interna e Internacional*/					
Migración neta anual: M	-1,888	-11,470	-2,778	-5,233	32,476
Tasa de migración neta: m (por mil)	-2.46	-8.65	-1.54	-4.24	3.43
Crecimiento Total					
Crecimiento anual: B-D+(-)M	8,000	9,903	22,593	10,608	144,307
Tasa de crecimiento total: b-d+(-)m (por cien)	1.04	-1.19	1.25	0.86	1.52

Fuente: INEI, 2015

- Situación Política - Legal

En el 2016 se vivió un clima electoral, donde los miedos y la incertidumbre reinaron en el país, debido a la posibilidad de un cambio de política económica por parte del partido de gobierno entrante. Al presente, se puede indicar que existe un clima político tranquilo y sereno para el fomento de la inversión privada. Esta situación económica positiva permite tener el panorama claro para el desarrollo de la inversión privada e ideas de nuevos negocios, dado que permite saber y conocer las reglas de juego para nuevos competidores, sin el miedo a perder la inversión o a futuras expropiaciones por parte del estado.

- Licencia de funcionamiento

Se tiene previsto contar con licencia de funcionamiento, tal como la norma la Ley N° 28976: “Ley Marco de Licencia de Funcionamiento”, pues de acuerdo en el TITULO II Y Artículo 7, el caso se requiere además la inspección técnica de seguridad de defensa civil básica ex ante (Centro de gestión tributaria, 2016).

Los documentos requisito que se presentaran por Mesa de Partes del Servicio de Administración Tributaria de Chiclayo, son:

- Formato de tramite interno (FTI) N° 4207, firmado por el solicitante o representante legal, que tendrá carácter de declaración jurada.
- Vigencia de poder del representante legal expedido por SUNARP, con una antigüedad no mayor a 30 días calendario, en el caso de personas jurídicas.
- Pago de tasa por derecho de Licencia de Funcionamiento.
- Certificado de Inspección.
- Copia de RUC.
- Copia de DNI.

- Copia literal de dominio de la propiedad expedido por la SUNARP o contrato de arrendamiento con firmas legalizadas vigentes (Centro de gestión tributaria, 2016).

- Leyes Laborales y Tributarias del proyecto

Por ser una empresa de nivel educativo, es exonerado del pago del impuesto general a las ventas (IGV) y no se paga impuesto a la renta por las utilidades que se reinviertan (SUNAT, 2005). Dentro del marco de las reglas están obligados a pagar el Impuesto a la Renta y al reparto de utilidades correspondientes al 5% de acuerdo a ley.

Por tratarse de persona jurídica se debe llevar una contabilidad completa: registro de compras, registro de ventas, libro de inventarios y balances, diario, mayor, caja, planillas, actas, que deberán ser legalizadas por un notario público (San Miguel s.f.). En el caso del libro de planillas se necesitará una previa autorización ante Ministerio de Trabajo.

Se tendrá en cuenta la legislación laboral vigente y se adoptará la legislación relacionada con la modalidad de contratación a plazo determinado. Se dispondrá de la elaboración del reglamento interno de trabajo que regulen las relaciones, deberes y derechos tanto del empleador como el trabajador.

La libertad de contratación de personal se señala en el artículo 2, inciso 14 de la Constitución político del Perú (1993) y en título I, sección primera del libro VII del Código Civil (1984) que se señalan las normas que regulan los contratos. A través de estas normas se pueden celebrar cualquier tipo de acuerdo de contenido que convenga a las partes involucradas. Además, de acuerdo al Artículo 1354 del Código Civil (1984) permite que ambas partes determinen el contenido de sus acuerdos, de acuerdo a lo que convenga.

Es el Ministerio de Trabajo el que se encarga de regular las obligaciones entre el contratante y el contratado, cuya relación con el ministerio se establece a través del registro de planillas de sueldo y/o salarios que se realiza en la obtención del registro unificado.

4.1.2.3. Análisis Socio – Económico

Sin ninguna duda el distrito de José Leonardo Ortíz se caracteriza y es reconocido regionalmente como un distrito comercial por excelencia, de tal manera que se puede decir que es el distrito cuya vocación económica más importante es la comercial. La fama del distrito se asienta en la existencia del Mercado Moshoqueque, considerado por muchos como el mercado mayorista más grande del Norte del Perú. Esta afirmación se sostiene no sólo con la percepción generalizada de las personas que viven en el distrito, sino con los datos estadísticos disponibles.

La población económicamente activa en el Distrito está conformada (datos de 2007) por 63,230 h. de los cuales la mayoría son mujeres (40,571 frente a 22659 lo que constituye un dato muy interesante para explicar la dinámica ocupacional en el distrito.

En cuanto a tipo de ocupación se tiene que las actividades más importantes de la población están concentradas en el comercio (31.2%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (16.2%), manufacturas (10.1%). Las tres ocupan al aproximadamente. El 58% de la población económicamente activa. Los detalles se pueden apreciar en el siguiente cuadro. (Municipalidad Distrital de José Leonardo Ortíz).

Tabla 6
Distrito de José Leonardo Ortíz. Indicadores de Trabajo y Empleo

ACTIVIDADE ECONÓMICA	NÚMERO/%
Población Económicamente Activa (PEA) de 14 y más años de edad- Total	63230
Población Económicamente Activa (PEA) de 14 y más años de edad - Mujeres	40571
Población Económicamente Activa (PEA) de 14 y más años de edad - Hombres	22659
Tasa de Actividad Económica de la PEA de 14 y más años de edad	54,2
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - En la agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3,6
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - En la pesca	0,1
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Explotación de minas y canteras	0,1
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Industrias manufactureras	10,1
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Suministro de electricidad, gas y agua	0,2
% de la PEA Ocupada de 14 y más años – Construcción	5,5
% de la PEA Ocupada de 14 y más años – Comercio	31,2
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas	3

% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Hoteles y restaurantes	5,4
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Transporte, almacenamiento y comunicaciones	16,2
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Intermediación financiera	0,4
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Actividad inmobiliaria, empresarial y alquileres	3,3
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Administración pública y defensa para seguridad social afiliada	2,8
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Enseñanza	6,2
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Servicios sociales y de salud	1,8
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Otras actividades, servicio comun. social y personales	3,2
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Hogares privados con servicios doméstico	3,6
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Organizaciones y órganos extraterritoriales	0
% de la PEA Ocupada de 14 y más años - Actividad económica No especificada	3,3

Fuente: Municipalidad Distrital JLO

Una primera mirada a la información disponible nos informa que la mayor proporción de trabajadores del distrito tienen la condición de “trabajadores no calificados”, obreros de diferentes ramas. Al otro extremo la proporción de trabajadores “calificados” como jefes y empleados de oficina, profesionales y funcionarios ocupan un porcentaje reducido. En la parte

intermedia se puede considerar a los que tienen su propio trabajo – de carácter independiente y sean formales o no – tales como “trabajadores de servicios”, “técnicos de nivel medio” y “agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros”.

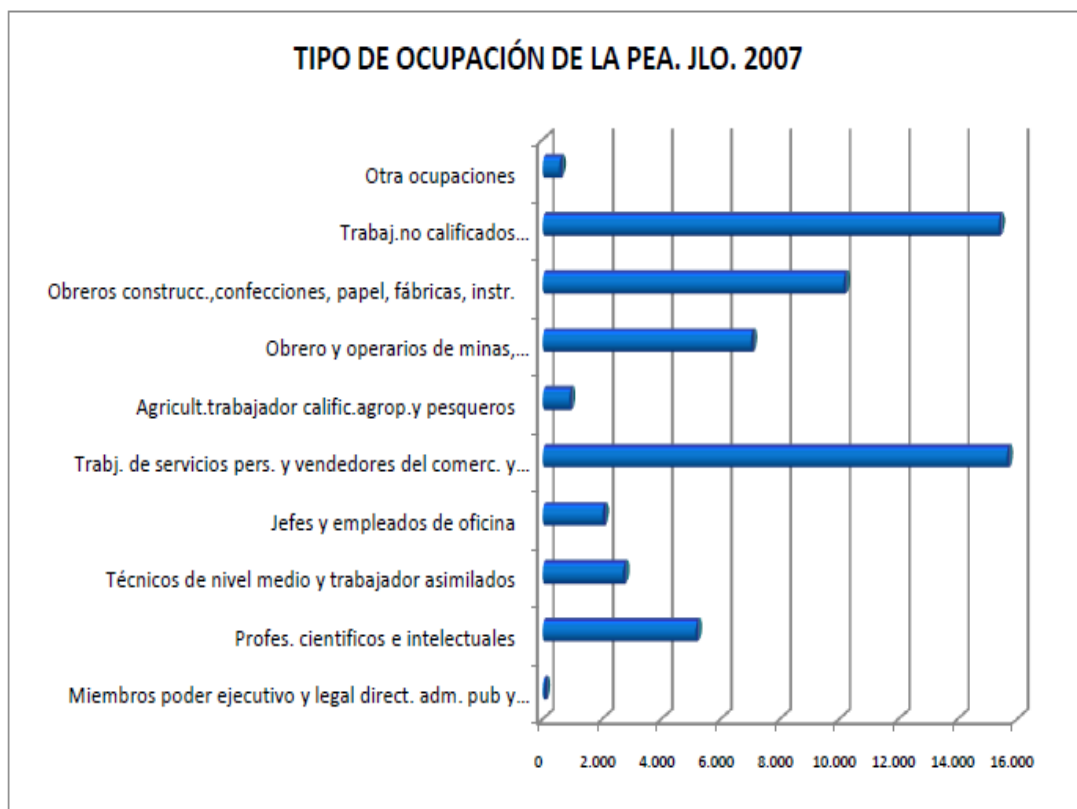


Figura 4. Tipo de ocupación de la PEA, 2007
Fuente: Municipalidad Distrital de JLO

Tabla 7
Rama de actividad económica de los habitantes de JLO

RAMA ECONOMICA	TOTAL	%
Comerc., repuestos . veh. autom.,motoc. efect. pers.	21,070	33.03
Comercio al por menor	18,031	28.26
Trans., almac. y comunicaciones	9,854	15.45
Industrias manufactureras	6,184	9.69
Enseñanza	3,739	5.86
Construcción	3,352	5.25
Hoteles y restaurantes	3,332	5.22
Desocupado	2,577	4.04
Hogares privados con servicio doméstico	2,228	3.49
Agric., ganadería, caza y silvicultura	2,177	3.41
Actividad económica no especificada	2,023	3.17
Activid. Inmobil., empres. y alquileres	2,018	3.16
Otras activ. serv. comun. soc y personales	1,970	3.09
Venta, mant. Y rep. vehículos. autom. y motoc.	1,849	2.90
Admin.pub. y defensa; p. segur.soc afil	1,671	2.62
Comercio al por mayor	1,190	1.87
Servicios sociales y de salud	1,100	1.72
Intermediación financiera	249	0.39
Suministro de electricidad, gas y agua	140	0.22
Explotación de minas y canteras	76	0.12
Pesca	35	0.05
Distrito JOSE LEONARDO ORTIZ	63,795	100.00

Fuente: INEI

- Comercio: El mercado Moshoqueque

“Es en el distrito de JLO donde se encuentra el mercado de Moshoqueque, el segundo mercado más grande del país y el principal centro de recepción y distribución (tanto minorista como mayorista) de productos de consumo directo del norte del Perú. Ser el espacio de ubicación de un nodo comercial de tanta importancia es un tema central de gestión, tanto para el distrito como para la ciudad. Es a la vez un problema y una oportunidad” (JLO. Una ventana de Chiclayo. Joseph Pereyra).

La agricultura y el comercio han sido y son las dos grandes locomotoras del crecimiento del Distrito de José Leonardo Ortíz y también de Chiclayo. Este crecimiento explosivo del comercio llevó al gobierno central el Proyecto del Mercado Moshoqueque que fue construido en muy poco tiempo, en el Norte del distrito de JLO, y que constaba de gran cantidad de puestos comerciales para la venta al por mayor y menor. Este mercado fue inaugurado por el gobierno de Morales Bermúdez. Al estar ubicada en una zona de fácil acceso a los camiones, el mercado Moshoqueque rápidamente creció hasta convertirse en el segundo mercado más grande del país y el primero del Norte.

Hoy en día el Sindicato de Trabajadores Minoristas del Mercado Moshoqueque aglutina a tres mil 500 comerciantes con puestos fijos y otros tres mil ambulantes, mientras que los mayoristas del complejo se dividen en 400 dedicados a la venta de frutas y 600 a la comercialización de tubérculos y verduras. Moshoqueque es desde 1991 administrado por la comuna de José Leonardo Ortíz y como se sabe, esta se encarga del cobro por merced conductiva a los vendedores, así como de “generar” las condiciones básicas para que las actividades propias del mercado se desarrollen con normalidad.

En el mercado Moshoqueque se ha llegado hasta tugarizar los espacios comerciales planificados, se han invadido las calles, se ha vendido parte del área inicial del mercado, las viviendas de los alrededores se han convertido en negocios y en algunas calles se han instalado pequeños talleres. Todo ello ha configurado que la casa y el barrio se conviertan en un espacio familiar y descanso, pero también de trabajo. A todo lo cual hay que añadir los problemas de contaminación por el ruido, la circulación de todo tipo de vehículos. Sumado a las calles polvorientas, a las calles con huecos y a la acumulación de la basura que desborda la capacidad de la municipalidad, se tiene la sensación de caos y desorden.

El Mercado Moshoqueque ha entrado en una profunda crisis porque se ha visto largamente rebasado por el crecimiento comercial de Chiclayo y de las otras ciudades, por la demanda de una creciente población y por la exigencia de mejores condiciones de salubridad y de seguridad. Esta demanda, al no ser satisfecha por Moshoqueque está generando la conformación de otros espacios que buscan cubrir esta demanda. Sin embargo, es todavía posible que Moshoqueque pueda afrontar el reto y ponerse a tono con los tiempos.

Una de estas propuestas es la “Despensa de Moshoqueque” que se lo describe como “un centro de operación comercial orientado al sector mayorista y minorista de la región con una proyección a la zona norte del país. Se construirá sobre un área de 245 mil metros cuadrados y en él se edificarán más de siete mil locales comerciales de diversos tamaños y características, que contarán con todas las facilidades y servicios comunes que requieren los compradores y vendedores de los más diversos rubros y volúmenes de negocio para operar y efectuar transacciones con orden, seguridad y salubridad”.

Se contempla la construcción de tres mil 377 puestos minoristas y 540 mayoristas con espacios que van desde los tres hasta los 50 metros cuadrados. Adicionalmente se contemplan ocho naves de mil 300 metros cuadrados para almacenes de grandes distribuidoras y tiendas. Adicionalmente se construirá el Campo Ferial, formado por bloques de 20 puestos agrupados por rubros y separados por veredas peatonales y alamedas. Este sector estará compuesto por tres mil 640 ubicaciones de dos metros 25 centímetros cada una, instalados en grandes plataformas techadas y ordenadas también por giro comercial. Finalmente, la última zona que se edificará en el mega mercado es “La despensita”, que estará compuesta por tres mil ubicaciones comerciales de dos metros 25 centímetros cada una dentro de un área de 30 mil metros cuadrados.



Figura 5. Vista satelital del Mercado Moshoqueque y alrededores

Fuente: Google Maps.

4.1.2.4. Análisis Tecnológicos

Barros, Olivos, Reyes (2015) indican que a pesar de que el Perú sólo invierte el 0.15% del fondo nacional en tecnología e investigación, el país no está exento del libre comercio, a través de tratados internacionales con los países asiáticos líderes en desarrollo tecnológico, además es miembro de la APEC, que garantiza el comercio de nuevas tecnologías en el país para estar a la vanguardia y utilizar la tecnología para generar comodidades en el medio. Estos equipos que serán importados de estos países desarrollados y con tecnología muy superior a la Latinoamericana beneficiarán el proceso de enseñanza propuesto, a través de los equipos multimedia, cámaras, tablets, laptops, entre otros artículos para asegurar la enseñanza, aprendizaje y seguridad de los niños menores. Llegando al punto del proyecto el intercambio comercial con China favorece los costos asumidos en la implementación de una guardería principalmente por sus bajos costos.

4.1.2.5. Análisis Medio Ambiental

Varios son los argumentos que tiene el movimiento ambientalista mundial para convencernos de la importancia de la naturaleza, del ambiente y comprometernos para preservarla, para recuperarla. Uno de los más convincentes es el que relaciona ambiente con la salud de las personas. Un estudio del Banco Mundial consideró que el impacto de los daños ambientales en la salud son los más altos ya que se pierden horas – hombre cuando se está enfermo, a lo que se debe sumar las horas – hombre de los familiares y conocidos que atienden y visitan el enfermo. Estos costos fueron estimados en 8.2 millones de soles anuales, de los cuales el 27% corresponden a la contaminación del agua y las deficiencias del servicio de saneamiento, 22% a la contaminación del aire exterior, 10% a la contaminación del aire en el interior. Igualmente se señala que la principal

fuente de contaminación es el parque automotor (MEF. Los Programas Estratégicos. Lima, 2009)

De lo anterior se desprende la importancia de controlar la contaminación del aire y del agua. El control de la calidad del aire supone monitorear las emisiones de gases que emiten los vehículos y para ello las revisiones técnicas son indispensables, control de los límites permitidos, y control del azufre en los combustibles. Para el control del agua se requiere la revisión de los efluentes domésticos, comerciales e industriales no tratados, reducir la concentración y sustancias tóxicas de las industriales y factorías.

La meta de tener un ambiente sano para vivir, sostenible en el tiempo y que genere bienestar para todos implica abordar temas tan sensibles como:

- La basura.
- Las contaminaciones.
- El desarrollo urbano.
- Los fenómenos naturales y mitigación de desastres.

4.2. Presentación de Datos

Los que se obtuvieron por medio de las entrevistas y encuestas las que están representadas en distintos tipos de gráficos de acuerdo a los resultados y luego ser analizados de manera descriptiva e interpretar los intereses de los potenciales clientes por el servicio de Guardiera en José Leonardo Ortíz.

Por otra parte, los datos obtenidos se analizarán cualitativamente, realizando un análisis general de las respuestas obtenidas, de manera de englobar el interés de los clientes potenciales en el servicio de Guardiera.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos por medio de los instrumentos:

4.3. Producto

4.3.1. Guardería

La guardería ubicada en el distrito de José Leonardo Ortíz consiste en el cuidado de los niños infantes de 0 a 3 años de edad, para que los padres de familia puedan trabajar, estudiar o hacer sus quehaceres en casa, mientras los menores se desarrollan socialmente con otros de su misma edad aprendiendo a compartir y a enlazar amistades mediante juegos de entretenimiento. Estimulación en ámbito motriz, afectivo y social, además con un aprendizaje de forma divertida.

4.3.2. Características

De acuerdo a la entrevista que se desarrolló, en los tres centros las personas encargadas especializadas. Estas personas emprendedoras empezaron su negocio debido a la necesidad de tal servicio en el sector y por el amor que sienten hacia los niños, con el impulso de conocer al ser humano desde su nacimiento y en su etapa evolutiva. Determinaron que para el servicio de guardería es necesario encontrar al personal idóneo, no cualquiera puede con ésta labor, ya que requiere de mucha paciencia, ante todo, responsabilidad y mucho amor que brindar; el lograr que los niños integren en la guardería y con los compañeros, dado que al ser un lugar nuevo y desconocido no es del mayor agrado de los infantes y es aquí donde el personal docente debe hacer uso de sus habilidades para lograr la aceptación del menor. Es necesario para poder triunfar en este tipo de negocio de mucho conocimiento, compromiso, organización, perseverancia, experiencia y poder desarrollar proyectos acordes a las edades mejorando el servicio.

Determinaron las características que las hacen diferenciarse unas de las otras es que cuentan con aparatos especiales por ejemplo para la estimulación temprana de los niños, otras cuentan con el contacto humano, característica que no todas las guarderías lo poseen, y por último con actividades lúdicas para el buen control de los menores; entre las demás actividades que realizan tiene las de expresión corporal, las de material concreto, desarrollo del lenguaje.

4.3.3. Atributos

El servicio que se ofrecerá es el cuidado de los niños mientras los padres realizan sus diferentes actividades de trabajo, estudio, o quehaceres del hogar, aportándoles a su vez conocimientos educativos y estimulándolos en su desenvolvimiento como tal. El servicio será dado por personas capacitadas para el mismo, capaces de tratar al menor de una manera personalizada y especial, transmitiéndole amor y confianza logrando que su estadía en el lugar sea la mejor y por supuesto con deseos de regresar. En el espacio existen áreas destinadas para las diferentes edades de los niños con los juegos adecuados para poder cumplir con el objetivo principal que es el apoyo y estimulación de los menores. Dichas áreas tendrán limpieza a diario, realizando de esta manera una desinfección de todos los juguetes y superficies. Dependiendo del tema del día se harán diferentes actividades como danza, videos educativos, aros, rondas infantiles, lectura de cuentos, entre otras, tratando de variar al máximo las actividades atrayendo a los clientes por la variedad en el servicio.

Las actividades que se realizarán por cronograma los días:

- Lunes: serán días de cuentos, se procederá a la lectura de cuentos infantiles influyendo en la lectura desde tan temprana edad y además de las manualidades.

- Los martes: serán días de danza, los niños aprenderán sobre sus propios cuerpos realizando movimientos divertidos y al son de la música. Se contará con toda clase de música infantil para el desenvolvimiento de los mismos.
- Los miércoles: se realizará actividades de pintura, los niños podrán realizar paisajes, dibujar, y por supuesto se llevarán sus obras de artes para sus padres.
- Los jueves: se realizarán actividades con aros, pelotas entre otros juegos didácticos y movimientos creativos manteniendo el equilibrio y ayudando a la motricidad de los pequeños.
- Los viernes: serán deportivos, promoviendo los fundamentos de la salud y el deporte, se realizará juegos no-competitivos resaltando la confianza, flexibilidad y habilidades para los distintos deportes.
- Los sábados: se procederá a la proyección de películas infantiles, en dónde podrán distraerse de una manera sana y divertida. Y por último los domingos se escogerá una actividad aleatoriamente de las del resto de los días, y así se comienza una nueva semana. Agregando que todos los días se les ira enseñando valores, y aprendiendo a pedir las cosas con un por favor, gracias, disculpa; además de que irán desarrollando su lenguaje.

Se ofrecerá alimentación diaria, la cual constará de frutas naturales, cereales y lácteas, ésta será dada cada 3 horas como pequeños piqueos para los infantes.

En el espacio existen áreas destinadas para las diferentes edades de los niños con los juegos adecuados para poder cumplir con el objetivo principal que es el apoyo y estimulación de los menores. Dichas áreas tendrán limpieza a diario, realizando de esta manera una desinfección de todos los juguetes y superficies.

Dependiendo del tema del día se harán diferentes actividades como danza, cine, aros, rondas infantiles, lectura de cuentos, entre otras, tratando de variar al máximo las actividades atrayendo a los clientes por la variedad en el servicio.

Concluyendo de acuerdo al cuestionario que se elaboró esto fue lo que determinaron los padres de familia:

El 98% de madres del Distrito de José Leonardo Ortíz consideran muy importante los atributos: horarios flexibles, ambientes preparados para el auto aprendizaje, uso de tecnologías modernas para guardería y el 2% los considera a los atributos como regular importante.

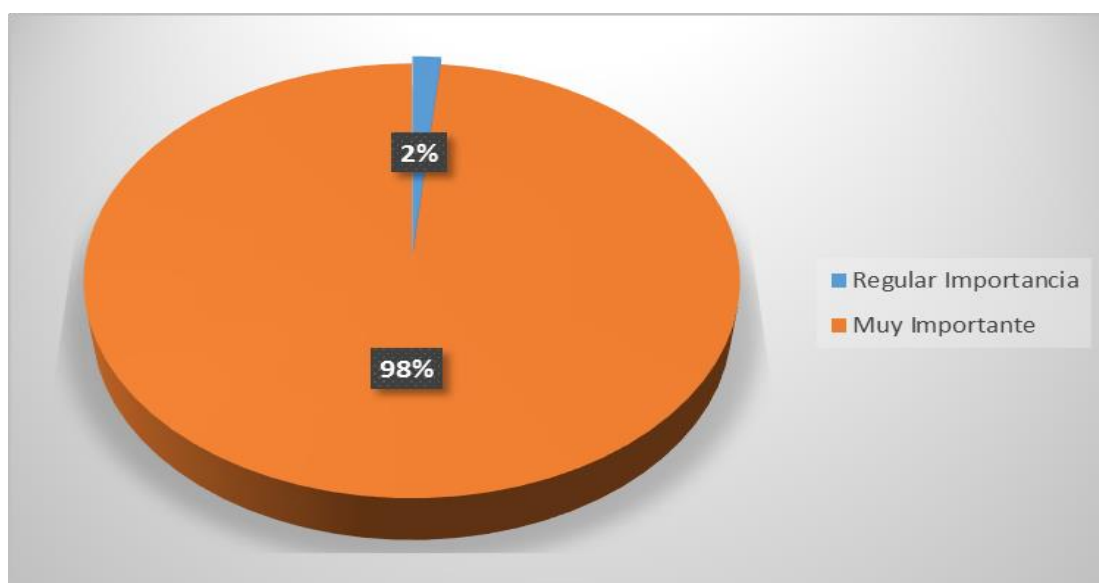


Figura 6. Atributos según el nivel de importancia que tiene para usted
Fuente: Elaboración Propia

El 48.5% requiere los servicios en el horario de 6:30 am-12:30 pm debido que en el mercado existe mayores ventas, el 15.9% de 1:00-6:00 pm y un 32.5% prefiere que existan en ambos horarios. Esto indica que la guardería propuesta debe ser flexible en la implementación de jornadas y

contar con un personal mínimo que garantice el servicio en el momento que los clientes lo requieran.

Según las entrevistas realizadas a personas que prestan el servicio de guardería realmente la mayoría de madres de familia solicitan el servicio más durante las mañanas.

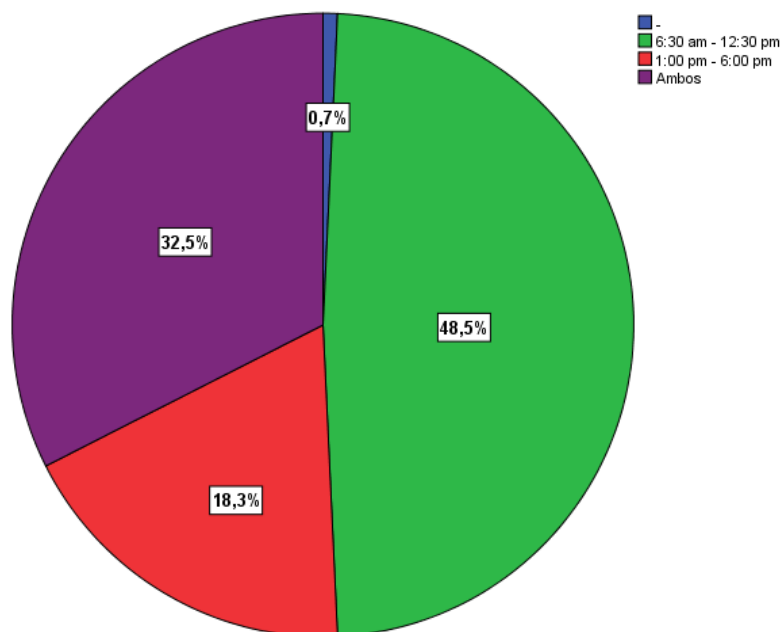


Figura 7. Horario que requieren el servicio de guardería

Fuente: Elaboración Propia

4.3.4. Beneficios

Las expertas entrevistadas también comentaron de los beneficios y alegrías que traen consigo el trabajar con los infantes ya que cada día es un reto nuevo y un aprendizaje para la vida. Comentaron que existe una gran diferencia entre los niños que asistieron a estimulaciones tempranas en su infancia a aquellos que no la tuvieron; los que sí, suelen ser más listos y presentan mayores destrezas en su aprendizaje, sin embargo, resaltaron que la estimulación temprana también proviene desde el hogar, por lo que no en todos los casos es igual. Entre los problemas más frecuentes con los padres de

familia tienen que muchas veces ellos no aceptan la independencia de sus hijos, son ellos los que no dejan que su niño se desenvuelva por el temor o por el tema de la sobreprotección; o incluso cuando los niños llegan enfermos a la guardería sin que ellos se den cuenta y después dicen que es el poco cuidado que hace que ellos tomen ese estado. Para finalizar las entrevistas concluyeron diciendo que para que una persona instituya una guardería se necesitara de mucha paciencia y perseverancia, ser rodeada por un personal adecuado, mantener buenos hábitos de aseo e higiene, considerar la seguridad de los niños, contar con un material apropiado, y obtener los programas adecuados para su enseñanza.

4.4. Oferta

De acuerdo a la oferta es el servicio de guardería.

4.4.1. Precio

La guardería se enfoca en su estrategia de precio medio, para el mercado atendido. Con el objetivo de lograr rentabilidad del negocio.

La estrategia de fijación de precios a desarrollar será en función al valor. En relación a las políticas de cobranza, el pago de la mensualidad se realizará dentro de los tres días hábiles de cada mes.

El 64.18% están dispuestos a pagar de entre S/150 a S/220, su mayor prioridad es que se brinde un excelente cuidado a sus hijos es por ello que están de acuerdo pagar un precio considerable por el servicio de guardería.

Además, que las personas entrevistadas que ofrecen el servicio, dijeron que el precio mensual que las madres de familia pagan por el servicio se aproxima mucho al precio que se ofrece.

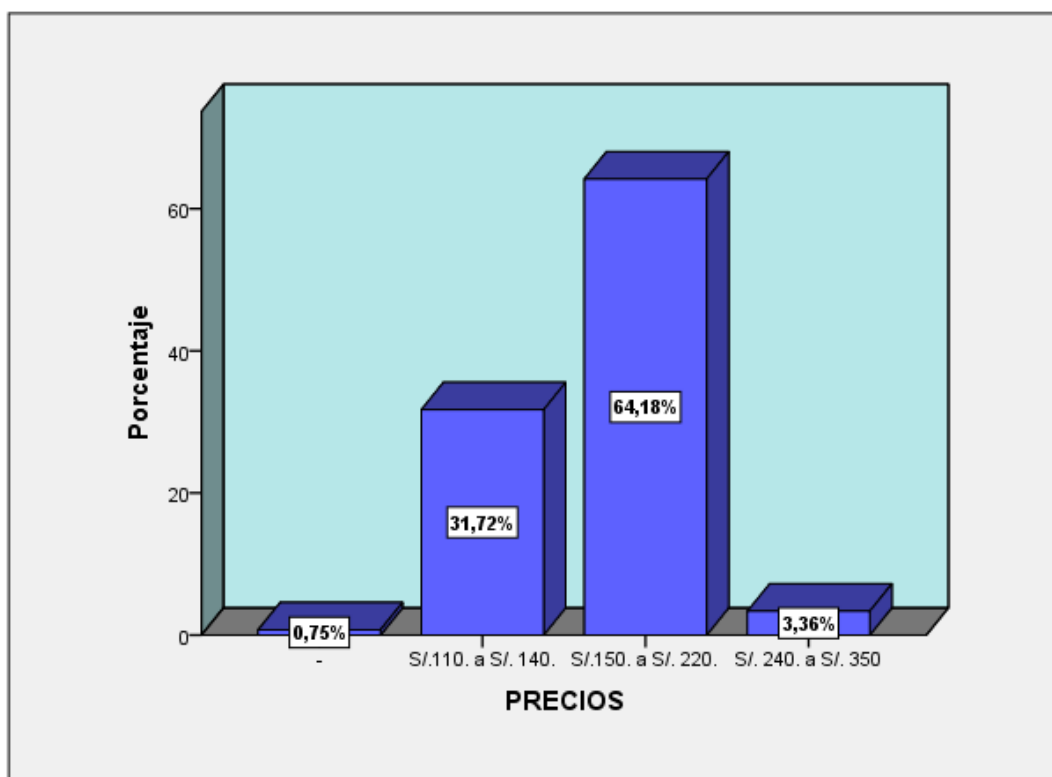


Figura 8. Cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería

Fuente: Elaboración Propia

4.4.2. Formas de comercialización

Se realizó la entrevista a expertas en el servicio y la mayoría comentó sobre la estrategia de comercialización de los medios sociales permite a los proveedores de servicios aprovechar herramientas gratuitas como Facebook y Twitter para educar a los consumidores y hacer correr la voz a sus redes de contactos. En Facebook, por ejemplo, puedes crear una página gratuita de negocios que te permita detallar tu servicio. Pon testimonios e historias de clientes en tu página o realiza concursos ofreciendo un premio en efectivo o una sesión o visita gratis. Coloca el botón "Me gusta" de Facebook en las páginas de tu sitio web para animar a los visitantes a compartir lo que

encuentren con los amigos. Envía mensajes de Twitter que les den a los clientes consejos gratis.

4.4.3. Canales de comercialización

Todas las empresas pueden acceder a dos tipos de canales:

- Directos: Realizados por la empresa
- Indirectos: Formados por prestataria del servicio de intermediarios que forma directa al usuario. Son ajenos a la empresa.

Durante la entrevista que se realizó, las expertas en el servicio de guardería comentaron que dentro de su empresa realizaban el canal directo que es la venta personal, es la que lleva a cabo la persona encargada de la venta del producto. La gran mayoría de los clientes suelen ir directamente a la guardería a solicitar el servicio y en algunas ocasiones estos mismos clientes también suelen solicitarlo o tener información mediante la red social o teléfono.

Algunas de las guarderías entrevistadas, dentro de sus canales de comercialización directo realizan:

- Merchandising: Consiste en obsequiar al cliente con productos publicitarios de la marca (llaveros, caramelos, bolígrafos, etc.) con el objetivo de aumentar la demanda.
- Promoción en ventas: consiste en incentivos para promover la venta del servicio en las ocasiones ofrecen el servicio descuentos o premios.



Figura 9. FanPage

Fuente: FB. Montezul Chiclayo cuna Jardín Guardería

4.4.4. Publicidad

El 39.18% de las mujeres encuestadas manifestaron que el medio de comunicación que se debe utilizar es por radio ya que el mercado Moshoqueque cuenta con una radio que transmiten sus comunicados durante todo el día y es más fácil de poder enterarse del funcionamiento de la guardería y el 25.37% es por internet-redes sociales.

De acuerdo a las entrevistas dadas a las personas que otorga el servicio de guardería dijeron que ellas realizan por medio de comunicación más cómodo la cual es por las redes sociales de Facebook y otra dijo también realiza por volantes.

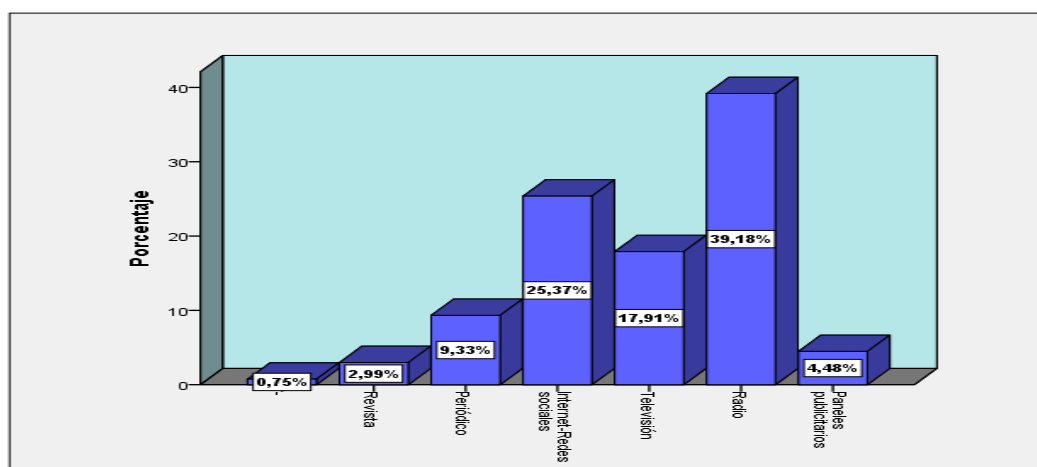


Figura 10. Medios de comunicación más recurrente la cual se entera de una publicidad

Fuente: Elaboración Propia.

4.4.5. Competidores

Todos los centros educativos que brindan el servicio de una Guardería para niños de 0 a 3 años de edad (jardines, nidos, guarderías, casas de recreación para niños, ludotecas.)

En total de centros educativos iniciales en Chiclayo suman 250 entidades de este rubro. (D.R.E.L. 2013).

En José Leonardo Ortíz no existe oferta del servicio de guardería porque no existe competencia directa dentro del mercado de JLO.

4.5. Demanda actual

4.5.1. Segmentación

La población de madres de familia de JLO se puede considerar que son jóvenes ya que el 34.33% de las dichas madres de familia tiene edades entre 28 y 35 y el 22.91% entre 24 Y 27. (Figura 11).

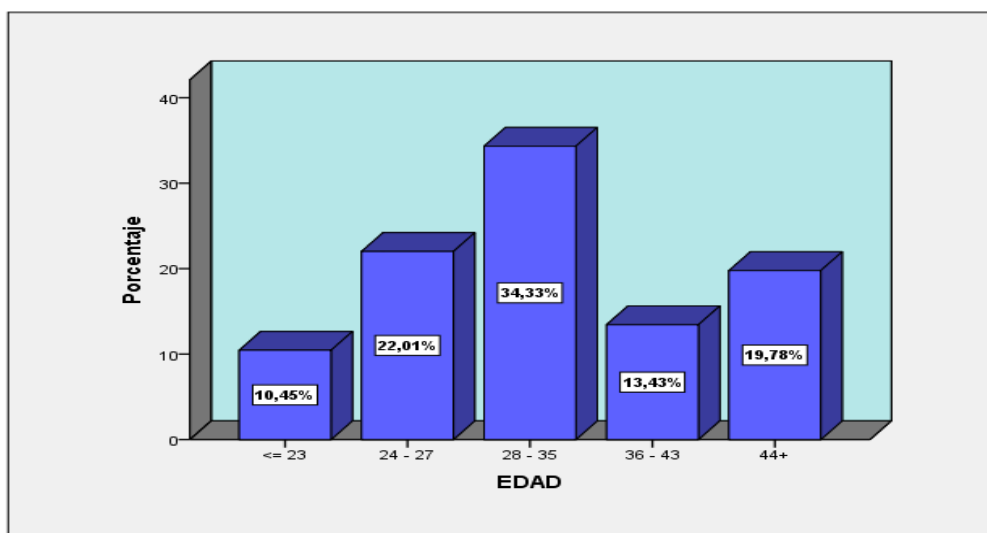


Figura 11. Rango de edades de las madres encuestadas

Fuente: Elaboración Propia

4.5.2. Motivación

Según la conformidad sobre el cuidado de sus hijos el 46.64% dijeron no estar conforme, de esta población el 22.01% es por motivos que no realizan ningún aprendizaje que los ayude a desarrollarse, y por otro motivo que no interactúan debido a que no tienden a relacionarse con otros niños.

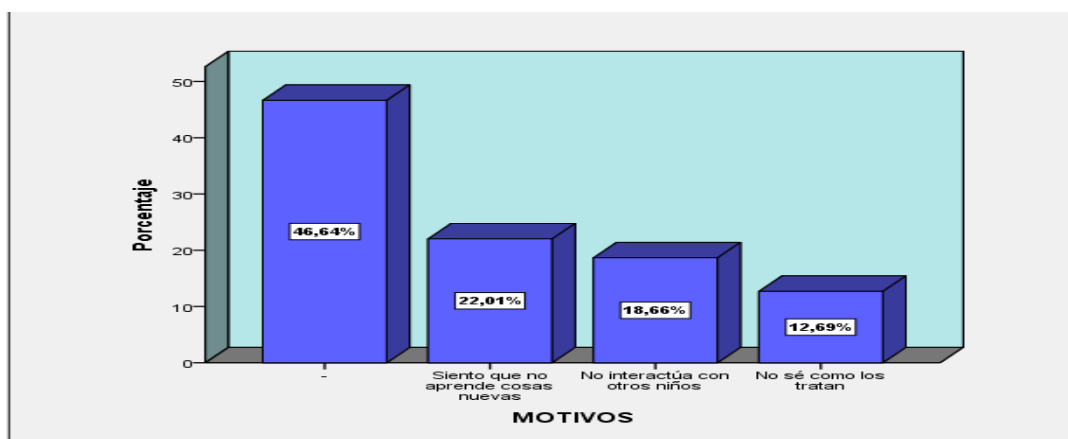


Figura 12. Motivos de por qué no está conforme con el cuidado de sus hijos

Fuente: Elaboración Propia

4.5.3. Percepción

El 78.36% de madres tienen una apreciación “Muy Buena”, el 19.03% tienen una apreciación “Buena”, esto refleja una gran oportunidad de mercado frente al servicio.

Según dijeron las personas entrevistadas que ofrecen el servicio de guardería, que las madres de familia van teniendo una mejor imagen sobre el servicio y entre ellas mismas es que recomiendan la guardería.

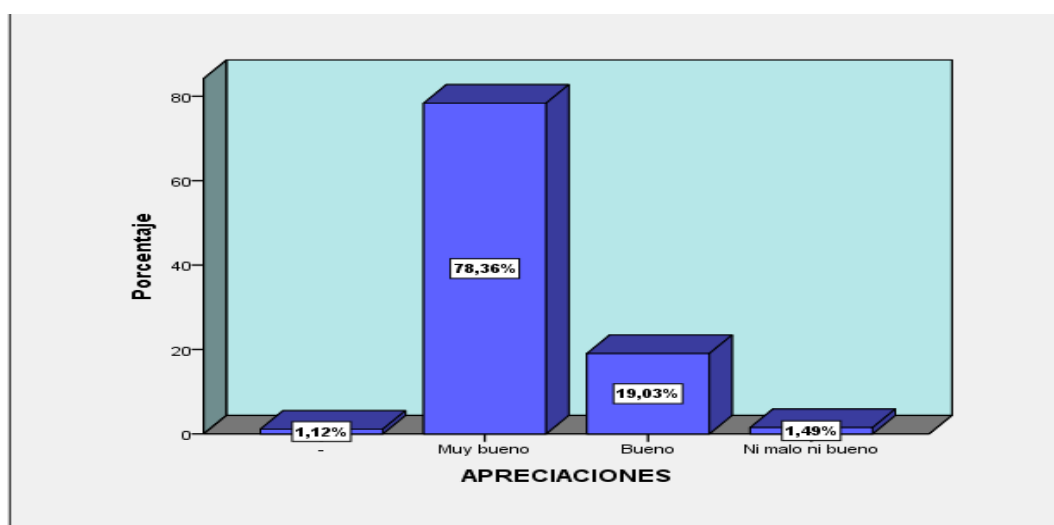


Figura 13. Apreciación sobre el servicio de guardería

Fuente: Elaboración Propia.

4.5.4. Satisfacción

Según la conformidad sobre el cuidado de sus hijos el 51.49% de las madres de familia dijeron que NO están conformes y el 48.51% dijeron SI, lo cual demuestra que el servicio de guardería sería la opción que ellas buscan para un mejor aprendizaje y cuidado profesional para sus hijos.

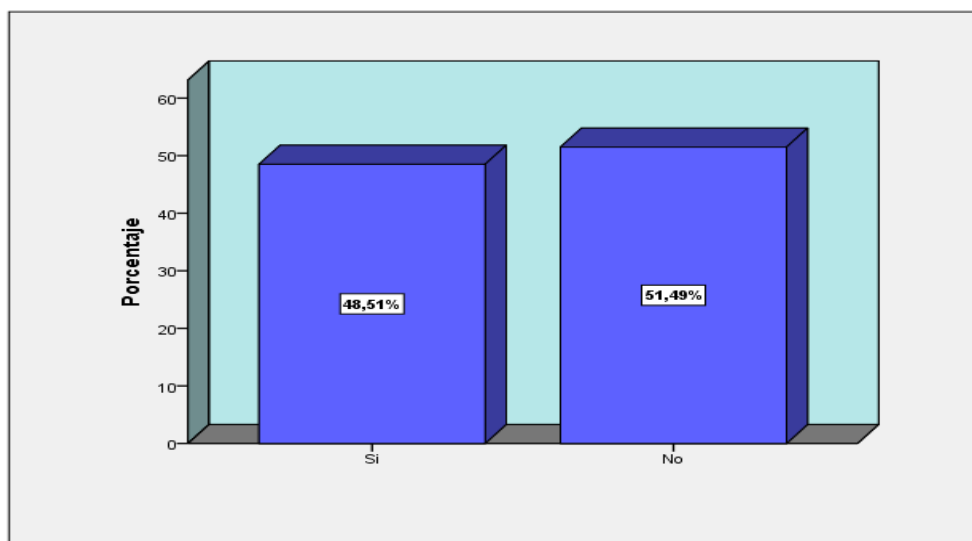


Figura 14. Conformidad del cuidado de sus hijos

Fuente: Elaboración Propia

4.6. Demanda futura

4.6.1. Ocupación

El 90.3% de la población encuestada cuenta con un trabajo, mientras que el 9.7% de esta se encuentra sin empleo; por lo tanto, la viabilidad de la creación de la guardería persiste, teniendo en cuenta que el 90.3% de la población que se encuestó cuenta con un ingreso mensual, es decir tienen la capacidad de adquirir los servicios a prestar por la guardería.

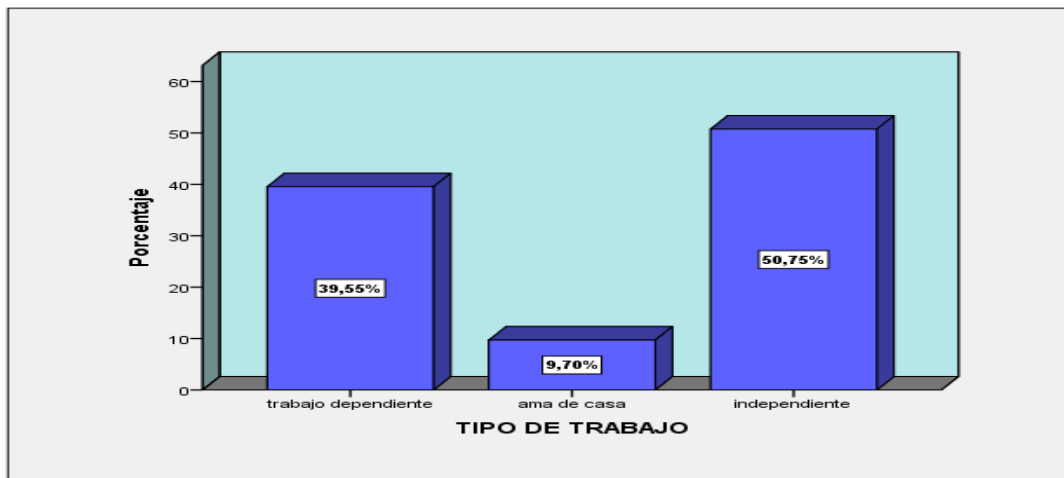


Figura 15. Tipo de trabajo

Fuente: Elaboración Propia

4.6.2. Nivel de ingresos

Debido a la necesidad de una guardería en el Distrito de José Leonardo Ortíz las mujeres encuestadas están dispuestas a pagar de s/150 a s/ 220 de manera mensual, además el precio está de acorde con el servicio de calidad que se brindará. Además, que cada una de ellas cuenta con un trabajo, para que pueda recibir el servicio de guardería.

4.6.3. Disponibilidad de pagos

El 67.54% prefieren realizar el pago por el servicio de guardería de forma Mensual.

Realmente a las entrevistas obtenidas por las personas que realizan el servicio de guardería, dijeron que las madres prefieren realizar los pagos mensualmente.

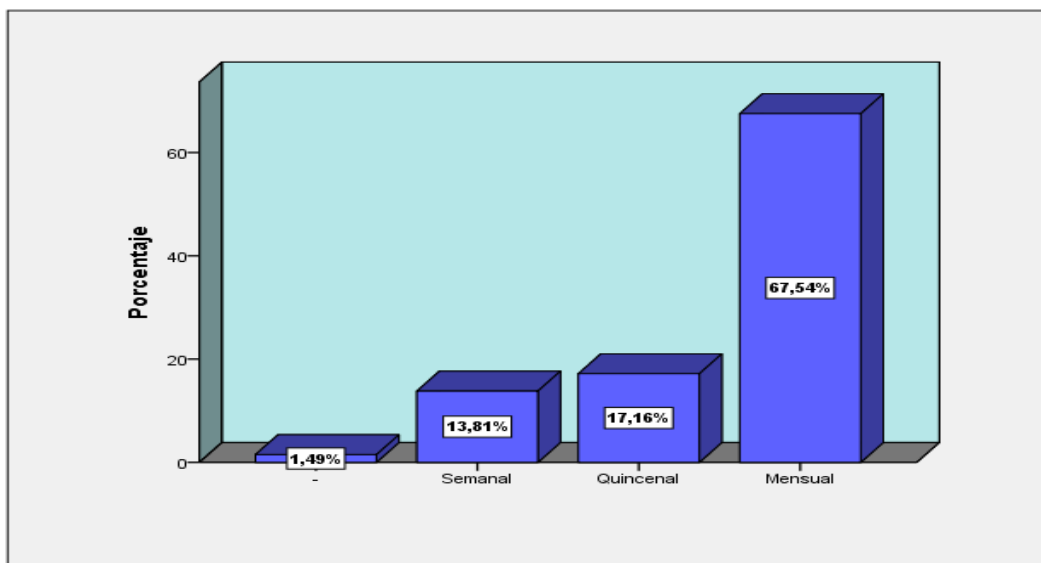


Figura 16. Forma de pago escogería

Fuente: Elaboración Propia

4.7. Resultados viabilidad de guardería

A través del cuestionario, se demostró que el servicio de guardería si será viable para el mercado de José Leonardo Ortíz:

Otro dato que concluyó sobre las madres de familia en base a la encuesta fue el número de hijos entre 1 y 4 de cada pareja, como se puede ver en la Figura 17, la gran mayoría con 70.15% solo tiene entre uno y dos hijos, la mayoría de la población requiere del servicio ya sea en la jornada por horario completo y de horario flexible.

Conforme a las entrevistas obtenidas la mayoría de madres de familia que van a dejar a sus hijos a la guardería es porque trabajan de horario flexible ya sea más por las mañanas o durante horas o también de horario completo.

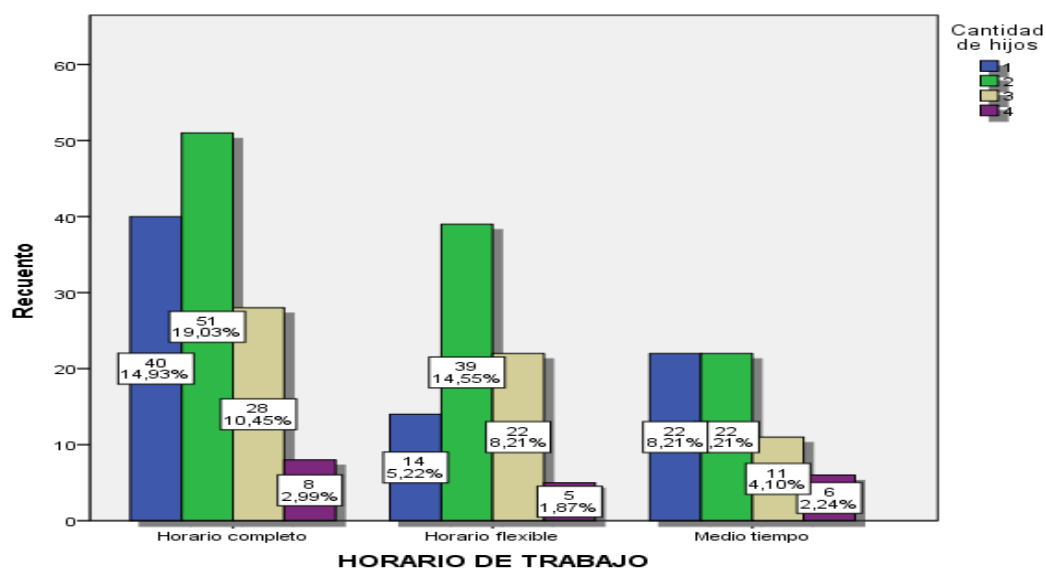


Figura 17. Horario de trabajo y el número de hijos
Fuente: Elaboración Propia

El 75.75% de población encuestada se encarga del cuidado de sus hijos personalmente o ya sea por un familiar y solo el 24.25% deja a cargo el cuidado de sus hijos por un personal particular, esto ocurre debido a que no existe una demanda del servicio dentro del Distrito de José Leonardo Ortíz.

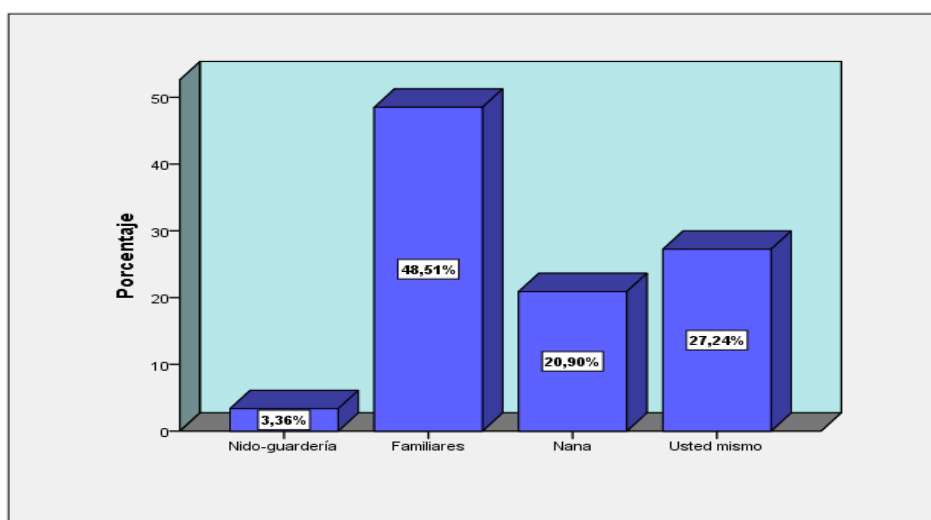


Figura 18. Encargado del cuidado de sus hijos

Fuente: Elaboración Propia

El 86.94% de población dijo que No había utilizado el servicio de guardería, esto quiere decir porque no hay una oferta del servicio, pero si hay una demanda del 99% que si le gustaría que en su entorno existe una guardería.

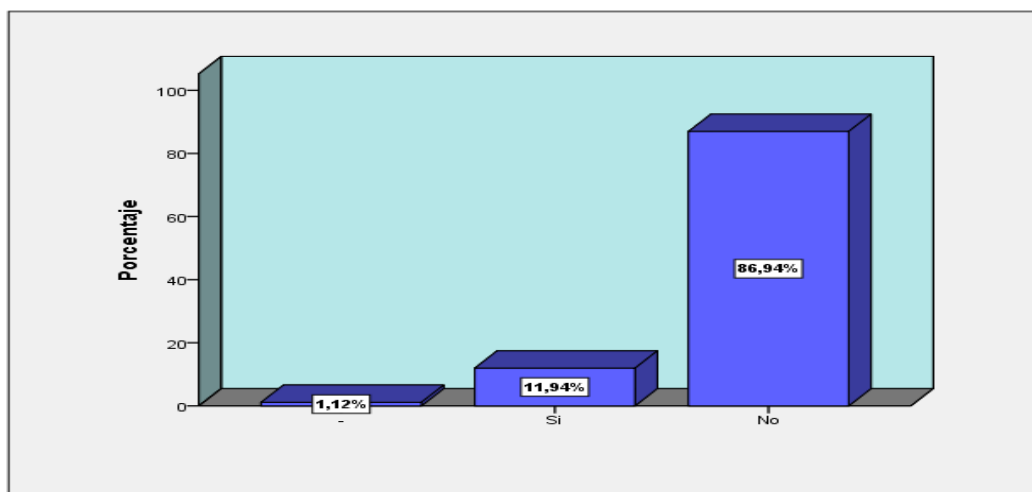


Figura 19. Ha dejado alguna vez a su hijo en una guardería
Fuente: Elaboración Propia

Por otro lado, el 91.28% de la población encuestada sí enviarían sus hijos a una guardería, ya que actualmente tienen entre 1 a 2 hijos y el 88.21% de las madres de familia tienen trabajo, lo cual están obligadas a buscar un servicio ya que no disponen de personas cercanas para confiar en el cuidado y aprendizaje de sus hijos.

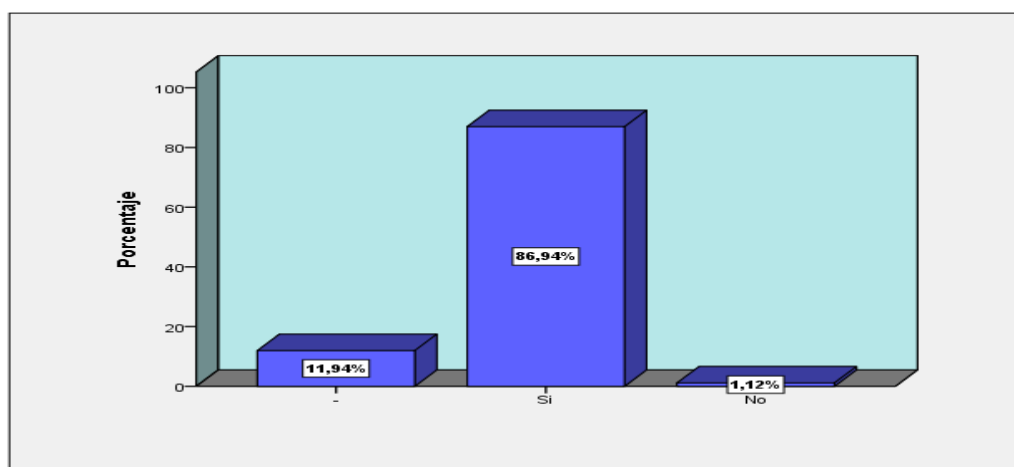


Figura 20. Enviaría a su hijo menos de 3 años a una guardería
Fuente: Elaboración Propia

El 63.43% de las mujeres encuestadas no dejaría a su niño en una guardería de noche y un 35.82% si dejaría, esto ocurre debido a que el 88.21% de la población trabaja por el día y aunque también sería una oportunidad frente a ese horario flexible por las noches tener un personal mínimo si el cliente desea durante un evento o una reunión.

Según dijeron las personas entrevistadas que ofrecen el servicio de guardería, es que las madres de familia solicitan el servicio de guardería por el día y más durante las mañanas.

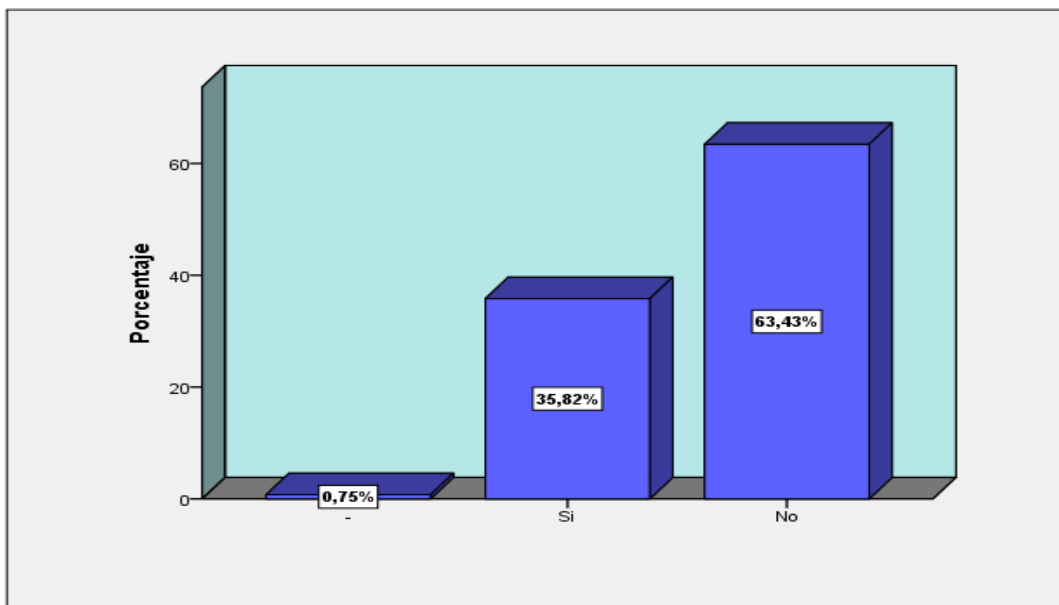


Figura 21. En el caso de una reunión o celebración los fines de semana dejarían a su hijo en una guardería por la noche

Fuente: Elaboración Propia

El 99.25% de la población encuesta apoyan el proyecto mientras que el 0.75% de esta misma población no lo apoyan.

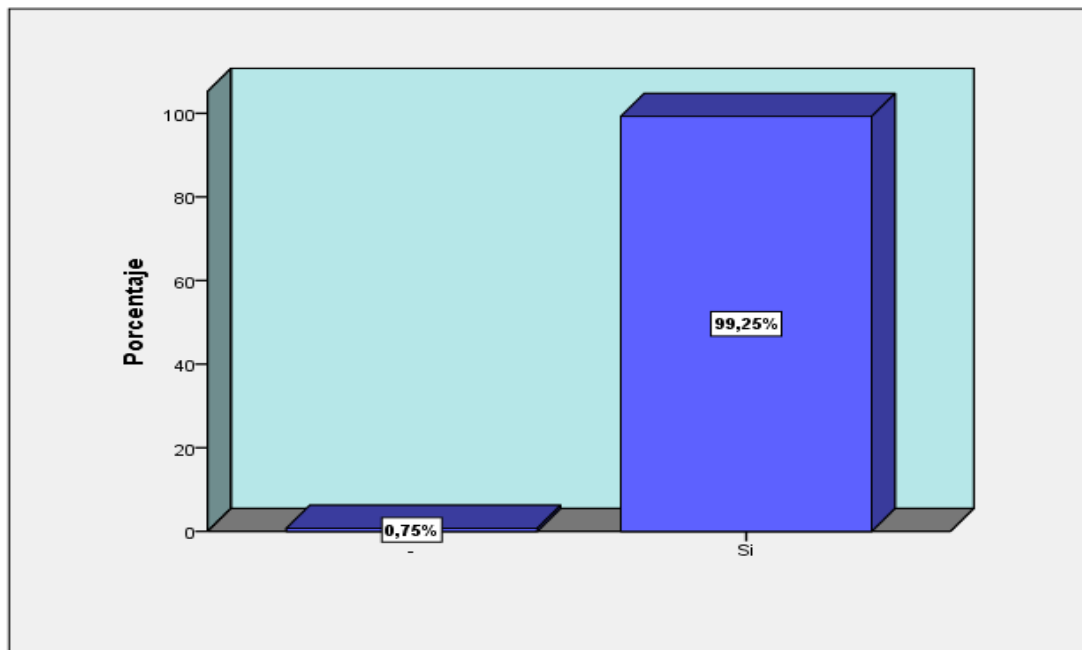


Figura 22. Le gustaría que exista una guardería de 0 a 3 años en el distrito de José Leonardo Ortíz
Fuente Elaboración Propia

4.8. Plan estratégico

4.8.1. Misión, Visión y Valores

- Misión

Brindar el mejor servicio en el cuidado personal a todos los bebés y niños, contribuyendo con su desarrollo físico e integral como en ningún otro lugar.

- Visión

Ser en el 2021 una empresa chiclayana líder del servicio de guardería organización integral, reconocida por su mejor servicio y calidad.

- Valores

- Espíritu constructivo:

El “espíritu constructivo” hace referencia a la actitud positiva, al optimismo, al incremento de la cadena de valor, el aprendizaje y buena fe que deben prevalecer en la intención y en la acción de quienes laboran en la guardería.

- Trabajo en equipo

Colaboramos en conjunto, sumando esfuerzos y multiplicando logros para la Empresa.

- Innovación

Aplicamos la recursividad al cumplimiento de nuestros objetivos, buscando nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

- Lealtad

Estamos comprometidos con nuestros clientes y colaboradores.

- Honestidad y Confianza

Somos íntegros, coherentes y justos entre lo que pensamos, hacemos, decimos y sentimos, enmarcados en las reglas de nuestra empresa.

- Responsabilidad

Cumplimos nuestras obligaciones con excelencia desde el principio.

- Constancia

Somos firmes, perseverantes y recursivos en nuestras acciones.

4.8.2. Objetivos

- Ser una institución reconocida en el departamento de Lambayeque.
- Brindar un servicio de calidad y lograr que los clientes estén satisfechos.
- Contar con clientes fidelizados con la organización.
- Crear guardería en lugares de gran importancia, como en el mercado modelo y La Victoria.

4.8.3. Tamaño de la guardería

El local será propio y constará de 300 m² que será distribuida en salones, esto con el fin de brindar comodidad y amplitud. Contará con áreas de cuidado y enseñanza, área de psicología, aula taller y patio de juegos.

4.8.4. Localización de la guardería

La ubicación del proyecto deberá ser localizado en la urbanización Barsallo en la Av. Venezuela, por ser una zona cercana al mercado y así brindar el mejor acceso para los clientes.

4.8.5. Organigrama estructural

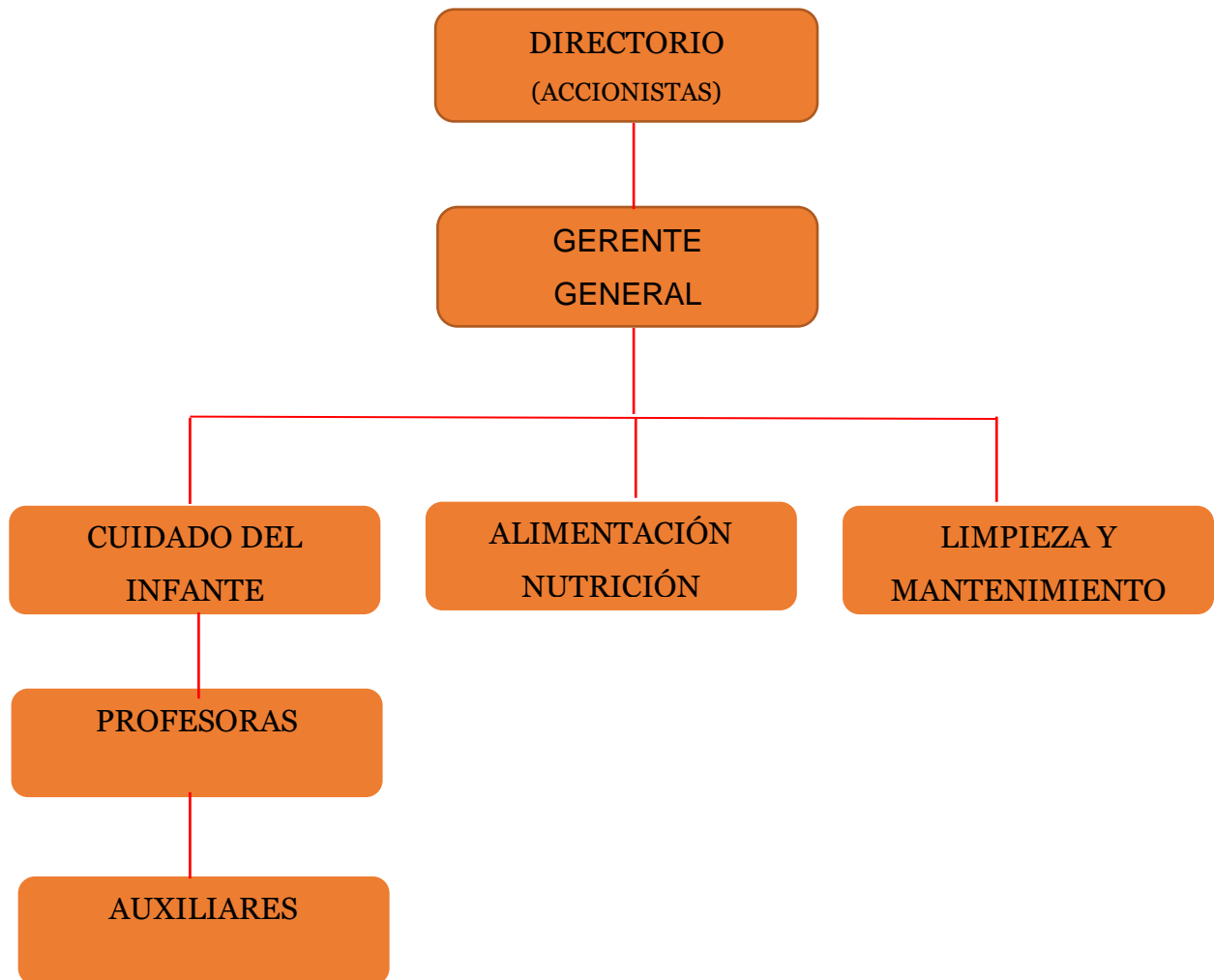


Figura 24. Organigrama estructural

Fuente: Elaboración Propia.

4.9. Viabilidad económica – financiera

4.9.1. Objetivos del estudio financiero

- Evaluar el nivel de rentabilidad de la puesta en marcha de la guardería durante los 5 años de duración del proyecto.
- Analizar el nivel de inversión inicial y el financiamiento necesario para cubrirlo.
- Aumentar el nivel de ingresos anualmente con la finalidad de recuperar el nivel de inversión realizada.
- Al finalizar el año 2021 obtener una buena participación de mercado.
- Analizar la tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión inicial.

4.9.2. Supuestos básicos

- Dentro del proceso de planeamiento empresarial se ha considerado los siguientes supuestos:
- El horizonte de planeamiento es de cinco años.
- Las ventas serán al contado.
- El sector servicios es el que más aporta al crecimiento de la actividad económica en los próximos años

4.9.3. Proyección de ingresos

Los ingresos derivados de la atención a la demanda proyectada, se basan en la consideración de un precio del servicio. Cabe mencionar que, para el cálculo del número de servicio, se realizó una estimación, dónde en el primer año se tendrían 40 niños que han solicitado de los servicios.

En relación a los ingresos proyectados, se puede señalar que tomando como base el primer año, para con un ingreso estimado de S/60 000. Nuevos

soles. Para siguientes años, se consideró que el incremento sería del 5% aprox. anual. Obteniendo en segundo año S/. 63 000 nuevos soles, en el tercero 8% obteniendo S/. 68 040. Nuevos soles, en el cuarto año con 11% con S/. 75 524.40 nuevos soles y en el quinto año 15% se obtuvo S/. 86 853.06 nuevos soles. En general, se logra una tendencia creciente de la proyección de ingresos por la calidad de los servicios de que se ofrece en La Guardería.

Tabla 8.
Proyección de ingresos

SERVICIO	UNIDAD MEDIDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
HORARIO DIA	PARTICIPACION	S/. 19,800.00	S/. 20,790.00	S/. 22,453.20	S/. 24,923.05	S/. 28,661.51
HORARIO TARDE		S/. 13,200.00	S/. 13,860.00	S/. 14,968.80	S/. 16,615.37	S/. 19,107.67
HORARIO COMPLETO		S/. 27,000.00	S/. 28,350.00	S/. 30,618.00	S/. 33,985.98	S/. 39,083.88
TOTAL		S/. 60,000.00	S/. 63,000.00	S/. 68,040.00	S/. 75,524.40	S/. 86,853.06

Fuente Elaboración Propia

4.9.4. Inversión inicial

La inversión inicial está compuesta por toda la inversión necesaria para la instalación y puesta en marcha de “Guardería” en el distrito de José Leonardo Ortíz. La inversión inicial se presenta a continuación:

Tabla 9
Inversión inicial

COSTOS DE INVERSION INICIAL				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
INMUEBLES				S/. 5,000.00
REMODELACION				S/. 5,000.00
MAQUINAS Y EQUIPOS				S/. 6,400.00
Proyector multimedia	Unid.	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
Televisor	Unid.	2	S/. 1,500.00	S/. 3,000.00
Impresoras	Unid.	1	S/. 400.00	S/. 400.00
Computadora	Unid.	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Aire acondicionado	Unid.	1	S/. 500.00	S/. 500.00
MUEBLES				S/. 2,100.00
Sillas niños	Unid.	35	S/. 10.00	S/. 350.00
Mesas de niños	Unid.	7	S/. 100.00	S/. 700.00
Armarios	Unid.	3	S/. 250.00	S/. 750.00
Escritorio	Unid.	1	S/. 200.00	S/. 200.00
Pizarras	Unid.	1	S/. 100.00	S/. 100.00
HERRAMIENTAS				S/. 6,865.00
Software	Unid.	1	S/. 300.00	S/. 300.00
Ecran	Unid.	1	S/. 500.00	S/. 500.00
Micrófonos	Unid.	1	S/. 50.00	S/. 50.00
Parlantes	Unid.	1	S/. 50.00	S/. 50.00
Juegos didácticos "ARRASTRES"	Unid.	8	S/. 50.00	S/. 400.00
Circuitos de motricidad	Unid.	5	S/. 500.00	S/. 2,500.00
Juegos Dominós y mosaicos	Unid.	10	S/. 30.00	S/. 300.00
Producción de sección de Enhebrar	Unid.	3	S/. 30.00	S/. 90.00
Juegos Instrumentos musicales	Unid.	10	S/. 30.00	S/. 300.00
Juegos didácticos simbólicos	Unid.	10	S/. 150.00	S/. 1,500.00
Juegos didácticos de Lógica	Unid.	5	S/. 20.00	S/. 100.00
Juegos Organicubos	Unid.	5	S/. 25.00	S/. 125.00
Juegos vocabulario ilustrado	Unid.	5	S/. 30.00	S/. 150.00
Juegos Encastrable ABC	Unid.	10	S/. 20.00	S/. 200.00
Productos de la sección de Trazos y recorridos	Unid.	10	S/. 30.00	S/. 300.00
GASTOS PRE OPERATIVOS				S/. 2,800.00
Constitución y formalización	Unid.	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Licencia de funcionamiento	Unid.	1	S/. 800.00	S/. 800.00
Licencia para el letrado	Unid.	1	S/. 500.00	S/. 500.00
Registro de marca	Unid.	1	S/. 500.00	S/. 500.00
TOTAL				S/. 23,165.00

Fuente: Elaboración Propia

4.9.5. Máquinas y equipos

Las máquinas y equipos están conformados por todos aquellos bienes necesarios para el desempeño de las actividades en la guardería. Estos son los bienes que se comprarán y se presentarán a continuación:

Tabla 10
Máquinas y equipos

MAQUINAS Y EQUIPOS				S/. 6,400.00
Proyector multimedia	Unid.	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
Televisor	Unid.	2	S/. 1,500.00	S/. 3,000.00
Impresoras	Unid.	1	S/. 400.00	S/. 400.00
Computadora	Unid.	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Aire acondicionado	Unid.	1	S/. 500.00	S/. 500.00

Fuente: Elaboración Propia

4.9.6. Muebles

Los bienes muebles son aquellos que pueden trasladarse fácilmente de un lugar a otro, manteniendo su integridad y la del inmueble en el que se hallen para el servicio de guardería. Estos son los bienes muebles que se comprarán y se presentan a continuación:

Tabla 11
Muebles

MUEBLES				S/. 2,100.00
Sillas niños	Unid.	35	S/. 10.00	S/. 350.00
Mesas de niños	Unid.	7	S/. 100.00	S/. 700.00
Armarios	Unid.	3	S/. 250.00	S/. 750.00
Escritorio	Unid.	1	S/. 200.00	S/. 200.00
Pizarras	Unid.	1	S/. 100.00	S/. 100.00

Fuente: Elaboración Propia

4.9.7. Herramientas

Las herramientas para proporcionar una atención de calidad y más efectivas para controlar la eficiencia de sus servicios con material educativo y juguetes educativos, etc. para la guardería. Estas son las herramientas que se compraran y se presentan a continuación:

Tabla 12
Herramientas

HERRAMIENTAS				S/. 6,865.00
Software	Unid.	1	S/. 300.00	S/. 300.00
Ecran	Unid.	1	S/. 500.00	S/. 500.00
Micrófonos	Unid.	1	S/. 50.00	S/. 50.00
Parlantes	Unid.	1	S/. 50.00	S/. 50.00
Juegos didácticos "ARRASTRES	Unid.	8	S/. 50.00	S/. 400.00
Circuitos de motricidad	Unid.	5	S/. 500.00	S/. 2,500.00
Juegos Dominós y mosaicos	Unid.	10	S/. 30.00	S/. 300.00
Producción de sección de Enhebrar	Unid.	3	S/. 30.00	S/. 90.00
Juegos Instrumentos musicales	Unid.	10	S/. 30.00	S/. 300.00
Juegos didácticos simbólicos	Unid.	10	S/. 150.00	S/. 1,500.00
Juegos didácticos de Lógica	Unid.	5	S/. 20.00	S/. 100.00
Juegos Organicubos	Unid.	5	S/. 25.00	S/. 125.00
Juegos vocabulario ilustrado	Unid.	5	S/. 30.00	S/. 150.00
Juegos Encastrable ABC	Unid.	10	S/. 20.00	S/. 200.00
Productos de la sección de Trazos y recorridos	Unid.	10	S/. 30.00	S/. 300.00

Fuente: Elaboración Propia

4.9.8. Gastos Pre Operativos

Los activos intangibles están conformados por las bases legales y la puesta en marcha del proyecto.

Las bases legales reúnen una serie de requisitos que autorizan y certifican la instalación y puesta en marcha de la “Guardería” en el distrito de José Leonardo Ortíz.

El monto total de inversión de los gastos pre operativos, se visualizan a continuación:

Tabla 13
Gastos pre operativos

GASTOS PRE OPERATIVOS				S/. 2,800.00
Constitucion y formalizacion	Unid.	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Licencia de funcionamiento	Unid.	1	S/. 800.00	S/. 800.00
Licencia para el letrero	Unid.	1	S/. 500.00	S/. 500.00
Registro de marca	Unid.	1	S/. 500.00	S/. 500.00

Fuente: Elaboración Propia

4.9.9. Determinación de costos de operación

Los costos de la “GUARDERIA” están representados por los costos de operación. Estos costos están compuestos por los costos fijos y costos variables de la operación.

Los costos de operación fijos son aquellos que no dependen del número de unidades.

Los costos variables son aquellos que dependen del número de unidades producidas.

Tabla 14
Determinación de costos de operación

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA	S/. 997.00	S/. 1,046.85	S/. 1,130.60	S/. 1,243.66	S/. 1,430.21
Copias	S/. 600.00	S/. 630.00	S/. 680.40	S/. 748.44	S/. 860.71
Folders	S/. 40.00	S/. 42.00	S/. 45.36	S/. 49.90	S/. 57.38
Papelotes	S/. 30.00	S/. 31.50	S/. 34.02	S/. 37.42	S/. 43.04
Hojas	S/. 240.00	S/. 252.00	S/. 272.16	S/. 299.38	S/. 344.28
Plumones	S/. 36.00	S/. 37.80	S/. 40.82	S/. 44.91	S/. 51.64
Temperas	S/. 15.00	S/. 15.75	S/. 17.01	S/. 18.71	S/. 21.52
Colores	S/. 30.00	S/. 31.50	S/. 34.02	S/. 37.42	S/. 43.04
Lapiceros	S/. 6.00	S/. 6.30	S/. 6.80	S/. 7.48	S/. 8.61
INSUMOS	S/. 480.00	S/. 480.00	S/. 480.00	S/. 480.00	S/. 480.00
Uniformes de profesora	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00
Uniforme de auxiliar	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00
uniformes de limpieza	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00
MANO DE OBRA	S/. 2,100.00	S/. 2,100.00	S/. 2,100.00	S/. 2,100.00	S/. 2,100.00
Profesoras	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00
Auxiliar	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
SUMINISTROS	S/. 660.00	S/. 660.00	S/. 660.00	S/. 660.00	S/. 660.00
Luz	S/. 420.00	S/. 420.00	S/. 420.00	S/. 420.00	S/. 420.00
Agua	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00
TOTAL	S/. 4,477.00	S/. 4,526.85	S/. 4,610.60	S/. 4,723.66	S/. 4,910.21

Fuente: Elaboración propia

4.9.10. Determinación de los gastos administrativos

Los gastos de administración son todos los gastos que no sean de producción ni de distribución, y los mismos se incurren en los centros de responsabilidad que proveen supervisión y servicio a todas las funciones de la empresa, más que ejecutar ninguna función en particular. En virtud de que una gran parte de los gastos de administración son más bien de carácter fijo que variable, persiste la idea de que no pueden controlarse.

Los gastos generales y administrativos se encuentran más bien cercanos a la alta gerencia.

Estos gastos administrativos han sido proyectados durante 5 años, la cual mediante han ido aumentado mediante un porcentaje mínimo propuesto para cada año:

Tabla 15
Determinación de los gastos administrativos

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIAL DE OFICINA	S/. 146.00	S/. 153.30	S/. 165.56	S/. 182.12	S/. 209.44
Folders	S/. 20.00	S/. 21.00	S/. 22.68	S/. 24.95	S/. 28.69
Lapiceros	S/. 6.00	S/. 6.30	S/. 6.80	S/. 7.48	S/. 8.61
Hojas	S/. 120.00	S/. 126.00	S/. 136.08	S/. 149.69	S/. 172.14
MATERIAL DE LIMPIEZA	S/. 108.00	S/. 113.40	S/. 122.47	S/. 134.72	S/. 154.93
Escobas	S/. 30.00	S/. 31.50	S/. 34.02	S/. 37.42	S/. 43.04
Balde	S/. 18.00	S/. 18.90	S/. 20.41	S/. 22.45	S/. 25.82
Detergentes	S/. 36.00	S/. 37.80	S/. 40.82	S/. 44.91	S/. 51.64
Desinfectantes	S/. 24.00	S/. 25.20	S/. 27.22	S/. 29.94	S/. 34.43
MANO DE OBRA	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00	S/. 1,750.00
Administrador	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Limpieza	S/. 750.00	S/. 750.00	S/. 750.00	S/. 750.00	S/. 750.00
SUMINISTROS	S/. 1,308.00	S/. 1,308.00	S/. 1,308.00	S/. 1,308.00	S/. 1,308.00
Luz	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00
Agua	S/. 180.00	S/. 180.00	S/. 180.00	S/. 180.00	S/. 180.00
Telefono + Internet	S/. 888.00	S/. 888.00	S/. 888.00	S/. 888.00	S/. 888.00
TOTAL GASTOS	S/. 3,312.00	S/. 3,324.70	S/. 3,346.04	S/. 3,374.84	S/. 3,422.37

Fuente: Elaboración propia

4.9.11. Determinación de los gastos de comercialización

Son los gastos necesarios para impulsar la venta. Incluyendo los costos de gestión y ampliación de cartera de clientes, con respecto a publicidad y promoción del producto y cualquier otro costo para convencer al cliente de los beneficios del producto.

Estos gastos de comercialización han sido proyectados durante 5 años, la cual mediante han ido aumentado mediante un porcentaje mínimo propuesto para cada año:

Tabla 16
Determinación de los gastos de comercialización

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUBLICIDAD	S/. 3,220.00	S/. 3,381.00	S/. 3,651.48	S/. 4,016.63	S/. 4,619.12
Volantes	S/. 600.00	S/. 630.00	S/. 680.40	S/. 748.44	S/. 860.71
Banner	S/. 500.00	S/. 525.00	S/. 567.00	S/. 623.70	S/. 717.26
Tarjetas presentación	S/. 120.00	S/. 126.00	S/. 136.08	S/. 149.69	S/. 172.14
Paneles	S/. 2,000.00	S/. 2,100.00	S/. 2,268.00	S/. 2,494.80	S/. 2,869.02
TRANSPORTE	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00
PASAJES	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 90.00
TOTAL	S/. 3,310.00	S/. 3,471.00	S/. 3,741.48	S/. 4,106.63	S/. 4,709.12

Fuente: Elaboración propia.

4.9.12. Determinación de los gastos financieros

Todos aquellos gastos originados como consecuencia de financiarse una empresa con recursos ajenos. En la cuenta de gastos financieros destacan entre otras las cuentas de intereses de obligaciones y bonos, los intereses de deudas, los intereses por descuento de efectos, las diferencias negativas de cambio, y se incluyen también dentro de este apartado los gastos generados por las pérdidas de valor de activos financieros.

Estos gastos financieros han sido proyectados durante 5 años, la cual mediante han ido aumentando mediante un porcentaje mínimo propuesto:

Tabla 17
Determinación de gastos financieros

	Financiamiento
Inversión Inicial	S/. 23,165.00
Costos de Producción	S/. 4,477.00
Gastos administrativos	S/. 3,312.00
Gastos de comercialización	S/. 3,310.00
	S/. 34,264.00
PRESTAMO	S/. 34,264.00

Monto a financiar	S/. 34,264.00
Tiempo de préstamo	5
Unidad de tiempo	años
Tasa de interés por unidad de tiempo TEA	5%
CUOTA CONSTANTE	7,914.12

Año	Cuota constante	Amortización de capital	Intereses	Saldo
0				34,264.00
1	7,914.12	6,200.92	1,713.20	28,063.08
2	7,914.12	6,510.97	1,403.15	21,552.11
3	7,914.12	6,836.51	1,077.61	14,715.60
4	7,914.12	7,178.34	735.78	7,537.26
5	7,914.12	7,537.26	376.86	0.00

Fuente: Elaboración Propia

4.9.13. Determinación del flujo de caja

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. Estado de Flujo de Caja a continuación:

Tabla 18
Determinación del flujo de caja

	FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+)	INGRESOS POR VENTAS		S/. 60,000.00	S/. 63,000.00	S/. 68,040.00	S/. 75,524.40	S/. 86,853.06
(-)	COSTO DE PRODUCCIÓN		S/. 660.00	S/. 660.00	S/. 660.00	S/. 660.00	S/. 660.00
(-)	GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 3,312.00	S/. 3,324.70	S/. 3,346.04	S/. 3,374.84	S/. 3,422.37
(-)	GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		S/. 3,310.00	S/. 3,471.00	S/. 3,741.48	S/. 4,106.63	S/. 4,709.12
(-)	GASTOS FINANCIEROS	34,264.00	28,063.08	21,552.11	14,715.60	7,537.26	0.00
	UTILIDAD SIN IMPUESTOS	0	24655	33992	45577	59846	78062
(-)	IMPUESTO A LA RENTA (30%)		7396	10198	13673	17954	23418
	UTILIDAD NETA		17258	23795	31904	41892	54643
(-)	INVERSIÓN INICIAL	23165	0	0	0	0	0
(+)	PRÉSTAMO	34264					
	FLUJO DE CAJA	-11099	17258	23795	31904	41892	54643

Fuente: Elaboración Propia

4.9.14. VAN y TIR

INDICADORES	
VAN	S/. 69,335.41
TIR	188%

Tabla 19
VAN y TIR

De la evaluación producto de las condiciones proyectadas y establecidas se puede concluir que el proyecto es viable desde el punto de vista económico y financiero, en la tabla se detalla la evaluación realizada tanto al flujo de caja económico en el cual se supone que toda la inversión es realizada por los propietarios de la idea del proyecto, mejorando aún más si se tiene en cuenta el apalancamiento financiero ya que debe obtener una TIR de 188% y VAN es de S/. 69,335.41.

FLUJO DE CAJA	-11099	17258	23795	31904	41892	54643
---------------	--------	-------	-------	-------	-------	-------

Fuente: Elaboración Propia

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

La guardería de infantes de 0 a 3 años, debe dotarse de un servicio de calidad y eficiente, brindando horarios flexibles que estén acordes con las necesidades de las madres para que así puedan continuar con sus labores sin preocupación y con la mayor satisfacción que sus hijos están siendo cuidados por personas especializadas. El 98% de madres del Distrito de José Leonardo Ortíz consideran muy importante los atributos: horarios flexibles, ambientes preparados para el auto aprendizaje, uso de tecnologías modernas, que deben ser considerados para el servicio de la guardería.

El servicio de guardería de 0 a 3 años de edad a ofrecer, el 64.18% de madres están dispuestas a pagar un precio de S/150 a S/220 soles de manera mensual, la entrevista realizada a expertas en servicio, refieren que utilizan la estrategia de comercialización de los medios sociales, esto permite aprovechar herramientas gratuitas como Facebook y Twitter para educar a los consumidores y hacer correr la voz a sus redes de contactos, y además que dentro de su empresa utilizaban el canal directo como la venta personal. La gran mayoría de los clientes suelen ir personalmente a solicitar el servicio y en algunas ocasiones estos mismos clientes también suelen solicitarlo o tener información mediante la red social o teléfono.

Algunas de las guarderías entrevistadas, dentro de sus canales de comercialización directo realizan estrategias de merchandising, obsequiando a sus clientes productos publicitarios de la marca y otorgando promociones de ventas.

El 90.3% de la población encuestada cuenta con un trabajo, mientras que el 9.79% de esta se encuentra sin empleo; por lo tanto, la viabilidad de la creación de la guardería persiste, teniendo en cuenta que el 90.3% de la

población que se encuestó cuenta con un ingreso mensual, es decir tienen la capacidad de adquirir los servicios a prestar por la guardería. Debido a la necesidad de una guardería en el Distrito de José Leonardo Ortíz las mujeres encuestadas están dispuestas a pagar por el servicio.

El estudio de mercado mostró que, en el Distrito de José Leonardo Ortíz, existe una gran demanda donde el 91.28% de madres están de acuerdo enviar a sus hijos a una guardería, lo que significa una oportunidad de mercado para implementar la presente propuesta. No existe una oferta de guarderías en el Distrito de José Leonardo Ortíz, es por ello que las madres de familia optan por dejar el cuidado de sus hijos a otras personas o a las “nanas”; el 48.51% tiene que dejar el cuidado de sus hijos a familiares debido que no existe la oferta de ninguna guardería en su Distrito.

Se planteó una inversión inicial la cual será financiada por una entidad bancaria a un plazo de 5 años, esta inversión inicial permitirá la implementación del proyecto. La tasa de crecimiento de las ventas del año 1 al año 5 es de 15% y a partir del año este monto habrá triplicado a aproximadamente. Tras haber realizado un flujo de caja proyectado se llega a la conclusión de que el proyecto sería rentable.

5.2. Recomendaciones

Es importante cuidar el servicio de guardería de infantes de 0 a 3 años a ofrecer por las propias características de trabajar con niños, se debe tener muy en cuenta el profesionalismo por parte del personal, así como el equipo a utilizar, estos deben asegurar la excelencia en el servicio.

Tener en cuenta a la competencia que podría estar también intentando penetrar en el mercado con este servicio. El modelo que se implemente debe

evitar dar pie a nuevas propuestas, aunque va ser difícil. Se recomienda tener al servicio como elemento diferencial.

Se debe hacer un constante seguimiento de la información en lo que respecta a las estadísticas que permitan asegurar el segmento del servicio, por otro lado, a medida que se va creciendo, poder ver otra unidad estratégica de negocio que podría aperturarse.

Por último, se recomienda hacer un seguimiento constante de la propuesta por la aceptación que tiene el estudio de mercado.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altamirano, L.; Segura, M. & Vera, G. (2006). *Educación inicial ayer y hoy. Revista de educación y sociedad.* (11-12) 124-136.
- Arévalo, M. & Cruz, A. (2014). *Estudio de factibilidad para la creación de una guardería privada en la ciudad de Guayaquil. (Tesis Maestría).* Recuperado de <http://repositorio.uscg.edu.ec/bitstream/3317/2530/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-86.pdf>
- Arias, G. (2006) *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica (5ª ed.)*. Caracas: Editorial. Episteme.
- Barresco de Prieto, Aura Marina (s.f.), *Proceso metodológico en la investigación: (como hacer un diseño de investigación)* (4ª ed.). Venezuela: EDILUZ.
- Cano, C. y Montenegro, H. (2013). *Plan de negocios para la implementación del jardín guardería Mama Canguro, con el servicio de monitoreo de video por tiempo real. (Tesis de licenciatura, Universidad privada del norte, Trujillo).* Recuperado de http://repositorio.upn.edu.pe/xmlui/handle/11537/139/Cano_cc.pdf?sequence=1
- Centro de gestión tributaria. (2016). *Licencias de funcionamiento.* Recuperado de <http://www.satch.gob.pe/informacionTribNoTrib/licenciaFuncionamiento/procedimientos.php>
- CLARKE-STEWART. (1984) *Guarderías y cuidado infantil.* Madrid: Ediciones Morata.
- George, D. & Mallery, P. (1995). *SPSS/PC+step by step: a simple guide and reference, Wadsworth Publishing Company, Belmont, CA.* EE.UU.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (s.f.) *Proyecciones Departamento de la población 1995-2015.* Recuperado de http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digita/es/Est/Lib1294/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (s.f.). (2015). *Perú evolución de los indicadores de empleo e ingresos por departamento.* Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digita/es/Est/Lib1294/libro.pdf

- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (s.f.) *Proyecciones de la población de la Provincia de Chiclayo y sus distritos; correspondiente a los años 2013 al 2016.*
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (s.f.) *Proyecciones por Departamento de los indicadores demográficos; correspondiente a los años 2010 al 2015.*
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2016). *Principales indicadores, producción estimada.* Recuperado de <http://www.inei.gob.pe>.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2012). *Perú: Estimación y Proyecciones de Población Total por sexo de las Principales Ciudades, 200-2015.* Recuperado de <http://proyectos.inei.gob.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib1020/index.html>
- Ipsos. (2016). *Estadística de la población.* Recuperado de http://ipsos.pe/sites/default/files/marketing_data/Estad%C3%Dstica%20Poblacionl%202016.pdf
- Jaramillo, M. y Reyes, C. (2013). *Plan de negocios para la creación de una guardería infantil en la ciudad de Quito. (Tesis Universidad de las Américas, Quito).* Recuperado de <http://dspace.udlla.edu.ec/bitstream/33000/1037/1/UDLA-EC-TIC-2013-01.pdf>
- Mauricio, F.; Olivos, A.; Reyes, J. (2015). *Plan de negocios para la implementación de un nido-guardería con el servicio de monitoreo en tiempo real por internet. (Tesis de Maestría, Universidad Peruana de Ciencias aplicadas, Perú).* Recuperado de <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/347350/1/Tesis+Mauricio++Olivos++Reyes.pdf>
- Ministerio de Educación (2012). *Reglamento de la ley 028044.*
- Michelle Stefanie Pacheco Cervantes (2014). *Proyecto de Emprendimiento de una guardería infantil en centro comercial "CHIQUIHOUSE" en la ciudad de Santiago de Guayaquil. (Tesis Universidad Católica de Santiago de Guayaquil).* Recuperado de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1039/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-31.pdf>

- Ministerio de Educación (2011). *Normas técnicas para el diseño de locales de educación básica regular nivel inicial, Lima- Perú*. Recuperado de http://www.minedu.gob.pe/files/107_201109011135.pdf
- Ministerio de Educación (2006). *Normas sobre organización y funcionamiento de las cunas de educación inicial*. Recuperado de <http://www.minedu.gob.pe/normatividad/directivas/diro73-2006-DINEBR-DEI.pdf>.
- Ministerio de Educación (2003). *Plan Estratégico de educación inicial*. Lima: Dirección Nacional de Educación Inicial y Primaria.
- Ministerio de Educación (2003). *Ley general de educación. Ley nro. 28044*. Recuperado de http://www.minedu.gob.pe/normatividad/leyes/ley_general_de_educacion_2003.doc
- Ministerio de Salud (2016). *Oficina General de tecnologías de la Información*. <http://www.minsa.gob.pe/estadisticas/estadisticas/Poblacion/PoblacionMarcos.asp?14>
- Taylor, A. (1989). *Vivamos con nuestros hijos: los movimientos en defensa del jardín de infancia en Alemania y Estados Unidos, 1840-1914*. *Revista de educación*.290, 113-134. Recuperado de <http://www.mecd.gob.es/dctm/revista-de-educacion/articulosre290/re29007.pdf?documentId=0901e72b813d072b>
- Universidad Nacional Mayor de San Marcos (s.f.). *Historia de la educación inicial en el Perú*. Recuperado de <http://sites.google.com/sites/nat11060385/>

VII. ANEXOS

Anexo 01: Cuestionario

1.-Edad: _____

2.-Tipo de trabajo:

- a) Trabajo dependiente
- b) Ama de casa
- c) Independiente

3.- ¿En qué horario trabaja?

- a) Horario completo
- b) Horario flexible
- c) Medio tiempo

4.-Cuántos hijos tiene? _____

5.- ¿Quién se encarga del cuidado de sus hijos?

- a) Nido-guardería
- b) Familiares
- c) Nana
- d) Usted mismo

6.- ¿Está conforme con el cuidado de sus hijos?

Sí No

7.-En caso de haber respondido "No" en la pregunta anterior. ¿Por qué no está conforme con el cuidado de sus hijos?

- a) Siento que no aprende cosas nuevas
- b) No interactúa con otros niños
- c) No sé cómo los tratan

8.- ¿A dejado alguna vez a su hijo en una guardería?

Sí No

9.- En caso de haber respondido "No" en la pregunta anterior ¿Enviaría a su hijo menor de 3 años a una guardería infantil?

Sí No

10.- ¿Cuál es su apreciación sobre el servicio de guardería infantil?

- a) Muy bueno
- b) Bueno
- c) Ni malo ni bueno
- d) Malo
- e) Muy malo

11.-¿En el caso de una reunión o celebración los fines de semana dejarían a su niño en una guardería por la noche?

Sí No

12.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardería?

a) S/ 110 a S/ 140.

b) S/ 150 a S/220.

c) S/ 240 a S/350.

13.- ¿Qué forma de pago escogería?

a) Semanal

b) Quincenal

c) Mensual

14.- ¿En qué horarios le gustaría dejar a su niño en la guardería infantil?

a) 6:30 am – 12:30 pm

b) 1:00 pm - 6:00 pm

c) Ambos

15.- ¿Le gustaría que exista una guardería infantil de 0 a 3 años en el Distrito de José Leonardo Ortiz para poder dejarlo en buen recaudo a su menor hijo y poder trabajar con tranquilidad?

Sí No

16. Medios de comunicación más recurrente la cual se entera de una publicidad.

a) Revista

b) Periódico

c) Internet-Redes Sociales

d) Televisión

e) Radio

f) Paneles publicitarios

Atributos	Alternativas				
	N.I. A	N. I	NE U	R.I	M.I
Horario flexible					
Ambientes preparados para el auto-aprendizaje.					
Material para Creatividad y Manualidades para Guarderías					
Artículos Didácticos Cuerpo Humano					
Material Educativo Percepción y Sentidos					
Se ofrece un almuerzo equilibrado/Lonchera Sana					
Profesionales en el área de la educación temprana, educación pre-escolar o educación infantil					
Psicomotricidad donde el niño aprende e identifica sus necesidades y sentidos					
Juegos dramáticos, literarios y musicales, Experimentos, Exposiciones					
Reuniones, asambleas, talleres para padres					
Evaluaciones Psicológicas.					
Desarrollo de las inteligencias múltiples.					
Precios accesibles para el servicio de guardería.					
El nivel de seguridad que tiene una guardería para ti es					
El uso de las tecnologías modernas en una guardería para ti es					

Dados los siguientes atributos. Marca con una “X” según el peso del nivel de importancia que tiene para usted.

Anexo 02: Entrevista

**GUIA DE ENTREVISTA**

¿Cuántos niños se encuentran inscritos en la Guardería y de qué edad son los que más vienen?

¿Cuáles son los atractivos más solicitados por los niños?

¿Conoce cuáles son las restricciones legales que posee su empresa para laborar dentro de Chiclayo?

Sí No

¿Cuál es su cartera de servicios?


¿Qué le gustaría mejorar a su cartera de servicios?

¿Cuál considera que es su valor agregado o diferencial con respecto a la oferta del servicio de Guardería ?

¿Los niños que se encuentran en la guardería, que características demográficamente y por qué razón mayormente sus padres solicitan el servicio para sus niños?

¿A través de qué medios de comunicación promocionan su empresa de guardería ?

Anexo 03: Constancia de validación de contenido




CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Mag. Vargas Orozco Carlos Alberto, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciada en Administración de Empresas**, titulado **"Estudio de mercado para la creación de una guardería infantil en el Distrito de José Leonardo Ortiz-Chiclayo"**, elaborado por la Bach. **KAREN SILVA CALLAO Y ROXANA REGALADO VASQUEZ**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 06 de octubre de 2016.



FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre:

Cargo Actual:
Profesor Catedra Adm. Empresas USAT



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Mag. Martel Acosta Rafael, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciada en Administración de Empresas**, titulado **“Estudio de mercado para la creación de una guardería infantil en el Distrito de José Leonardo Ortiz-Chiclayo”**, elaborado por la Bach. **KAREN SILVA CALLAO Y ROXANA REGALADO VASQUEZ**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 06 de octubre de 2016.



FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre:

Cargo Actual:

COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN - DGT. HGT. Y SS. T.



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Mag. Zárate Castañeda Eduardo, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciada en Administración de Empresas**, titulado "**Estudio de mercado para la creación de una guardería infantil en el Distrito de José Leonardo Ortiz-Chiclayo**", elaborado por la Bach. **KAREN SILVA CALLAO Y ROXANA REGALADO VASQUEZ**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 07 de octubre de 2016.


FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre: *Zárate Castañeda Eduardo*

Cargo Actual:

Mg. - Profesor de Administración de Empresas USAT

Anexo 05: Fiabilidad de Cronbach

Tabla 20
Análisis de Cronbach

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	268	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	268	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,892	15

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P17	69,58	2,312	,508	,888
P18	69,60	2,286	,359	,893
P19	69,61	2,089	,622	,882
P20	69,61	2,029	,776	,875
P21	69,61	2,111	,580	,884
P22	69,60	2,219	,506	,887
P23	69,60	2,361	,183	,900
P24	69,59	2,258	,514	,887
P25	69,61	2,044	,708	,878
P26	69,58	2,319	,484	,888
P27	69,60	2,121	,676	,880
P28	69,59	2,340	,274	,895
P29	69,60	2,060	,758	,876
P30	69,59	2,152	,716	,879
P31	69,61	2,029	,776	,875

Fuente: Elaboración Propia (SPSS)