

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA DE CONTABILIDAD



**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU EFECTO EN LA
RENTABILIDAD EN LA INVERSIÓN DE UNA GUARDERÍA EN EL
DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

**CAROLA JOANA QUEREBALU LOPEZ
ROSA ELVIRA SALAZAR PERALES**

ASESOR

Cp. PEDRO JESUS CUYATE REQUE

Chiclayo, 2018

DEDICATORIA

A:

A Dios y a mi madre Elvira Perales Bravo por darme la vida, cuidarme día a día, por ser mi guía y orientación, por darme las fuerzas a seguir adelante y vencer los obstáculos que se presentan en nuestro camino; por ser mi ángel de la guarda, muchas gracias madre querida con todo mi amor te lo dedico por ser el ser que me dio la vida y amor incondicional.

A mis dos hijos Daniel y Naomi por ser el motivo de este esfuerzo y su comprensión de parte de ustedes, por haberles quitado un poco de su tiempo y sé que siempre contare con ustedes, los amo con todo mi corazón.

Rosa Elvira Salazar Perales.

A mi Papá y Mamá, por darme la vida. Por su apoyo incondicional y consejos para hacer de mí una mejor persona.

A mis hijos ANGY y SERGIO, que son mi mayor motivación, para nunca rendirme y poder llegar hacer un ejemplo para ellos.

A mi esposo Jorge, por su cariño y amor.

Carola Joana Querebalu Lopez

AGREDECIMIENTO

A:

Agradecemos a Dios quien nos dio la vida y quien con su infinito amor hizo también que sea posible la conclusión de nuestra tesis de titulación y así cerrar una etapa importante en nuestras vidas. Gracias Dios mío por tu gran amor.

A nuestros profesores en general por su apoyo y dedicación con sus conocimientos y enseñanzas, en especial para nuestro asesor de tesis profesor Pedro Jesús Cuyate Reque por su paciencia y por corregir los errores en dicho asesoramiento, así mismo a las profesoras Flor Beltrán Portilla y Maribel Carranza Torres por el apoyo.

ELVIRA Y CAROLA

RESUMEN

En el departamento de Cajamarca actualmente ha aumentado el número de madres que trabajan y la cantidad de niños pequeños, por lo tanto es necesario la creación de propuestas de inversión que den atención a estos niños que no tienen un lugar donde quedarse, pero además es necesario también hacer un análisis sobre cómo es que estas inversiones se pueden financiar, es por eso que en la presente investigación se analizó el problema de ¿qué alternativas de financiamiento se podrían manejar para la propuesta de inversión en una guardería y su efecto en la rentabilidad?

Para ello se realizó un estudio demostrando que existe mercado en la ciudad de Cajamarca para este tipo de negocio, se realizó todo el aspecto técnico determinando un área de 229.48mt² y un total de seis colaboradores para la inversión.

Se analizó también mediante entrevistas a las entidades financieras, teniendo como resultados puntuales, que es difícil que se le otorgue un crédito a una empresa que recientemente está iniciando, del mismo modo para otorgar crédito personal es necesario que se tenga continuidad laboral.

Finalmente, al hacer la proyección de la demanda y reemplazar todo en los flujos, se obtuvo que la propuesta de inversión si es rentable con un VAN S/. 19 102.99, considerando como alternativa de financiamiento, el financiamiento del 40% propio y el 60% por terceros.

PALABRAS CLAVES: Guardería, alternativas de financiamiento, rentabilidad, mercado servicio, proyecto.

ABSTRACT

In the department of Cajamarca, the number of working mothers and the number of young children have increased, therefore it is necessary to create investment proposals that give attention to these children who do not have a place to stay, but it is also necessary also make an analysis on how these investments can be financed, that is why in the present investigation the problem of what financing alternatives could be handled for the proposal of investment in a nursery and its effect on profitability was analyzed.

For this purpose, a study was carried out demonstrating that there is a market in the city of Cajamarca for this type of business, all the technical aspect was carried out, determining an area of 229.48mt² and a total of six collaborators for the investment.

It was also analyzed by means of interviews with financial institutions, taking as occasional results, that it is difficult to grant a credit to a company that is recently starting, in the same way to grant personal credit it is necessary to have labor continuity.

Finally, when projecting the demand and replacing everything in the flows, it was obtained that the investment proposal is profitable with a NPV S / . 19 102.99, considering as financing alternative, financing of 40% own and 60% by third parties.

KEYWORDS: Nursery, financing alternatives, profitability, market service, project.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I.	INTRODUCCIÓN.....	10
II.	Marco teórico.....	12
2.1	Antecedentes del problema:.....	12
2.2	Bases teórico científicas	15
2.2.1	Proyecto de inversión	15
2.2.2	Objetivos de un proyecto de inversión.....	15
2.2.3	Estudio de mercado	15
2.2.4	Definición del producto	16
2.2.5	Viabilidad técnica.....	17
2.2.5.1	Localización	18
2.2.5.2	Tamaño del proyecto	18
2.2.6	Alternativas de financiamiento	18
2.2.6.1	Autofinanciamiento	18
2.2.6.2	Financiamiento de terceros	19
2.2.7	Rentabilidad.....	19
2.2.8	Viabilidad legal	19
2.2.8.1	Licencias y permisos	20
2.2.9	Viabilidad organizacional.....	21
2.2.10	Viabilidad económica - financiero.....	22
III.	METODOLOGÍA	28
3.1	Tipo y nivel de investigación.....	28
3.2	Diseño de investigación.....	28
3.3	Población, muestra y muestreo	28
3.3.1	Población.....	28
3.3.2	Muestra.....	28
3.3.3	Muestreo.....	29
3.4	Criterios de selección	30

3.5	Operacionalización de variables	30
3.6	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	31
3.7	Procedimientos	31
3.8	Plan de Procesamientos y Análisis de Datos.....	31
3.9	Matriz de Consistencia	31
3.10	Consideraciones Éticas	33
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	34
4.1	Resultados	34
4.1.1	Estudio del Mercado para la Determinación de la Demanda	34
4.1.1.1	Resultados de la Encuesta.....	34
4.1.1.2	Tipos de Mercado	39
4.1.1.3	Proyección de la Demanda con la Tasa de Crecimiento	41
4.1.1.4	Descripción del Servicio.....	42
4.1.2	Realización del Aspecto Técnico y Organizacional	43
4.1.3	Descripción de las Alternativas de Financiamiento para la Inversión de la Guardería52	
4.1.4	Determinación de la Rentabilidad Mediante Flujos de Caja	54
4.2	Discusión.....	68
V.	CONCLUSIONES	70
VI.	RECOMENDACIONES	71
VII.	LISTA DE REFERENCIAS	72
VIII.	ANEXOS	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Flujo gramas.</i>	22
Tabla 2. <i>Tamaño de Muestra</i>	29
Tabla 3. <i>Entidades Financieras del Departamento de Cajamarca.</i>	29
Tabla 4. <i>Operacionalización de Variables.</i>	30
Tabla 5. <i>Matriz de Consistencia</i>	32
Tabla 6. <i>Tipos de mercado.</i>	40
Tabla 7. <i>Capacidad de planta en la guardería.</i>	41
Tabla 8. <i>Demanda proyectada</i>	42
Tabla 9. <i>Áreas del local.</i>	44
Tabla 10. <i>Micro localización de la empresa.</i>	45
Tabla 11. <i>Cuadro Comparativo de Financiamiento.</i>	54
Tabla 12. <i>Inversión Tangible de Mueble e Inmueble.</i>	55
Tabla 13. <i>Inversión Intangible</i>	56
Tabla 14. <i>Capital de Trabajo.</i>	57
Tabla 15. <i>Inversión Total.</i>	57
Tabla 16. <i>Porcentaje de Inversión y Financiamiento.</i>	57
Tabla 17. <i>Costo de oportunidad de la inversión.</i>	58
Tabla 18. <i>Amortización del préstamo.</i>	58
Tabla 19. <i>Gastos Administrativos para el primer año.</i>	59
Tabla 20. <i>Gastos Fijos de Servicio para el primer año.</i>	59
Tabla 21. <i>Gastos Fijos Útiles de Oficina para el primer año.</i>	60
Tabla 22. <i>Estructura de costos para los cinco años.</i>	61
Tabla 23. <i>Flujo de Caja financiero para el año 1</i>	62
Tabla 24. <i>VAN y TIR flujo del financiero</i>	62
Tabla 25. <i>Estado de Resultados para el flujo de caja financiero.</i>	63
Tabla 26. <i>Depreciación</i>	63
Tabla 27. <i>Estado de Resultados para el Flujo de Caja Financiero.</i>	64
Tabla 28. <i>Estado de Resultados para el Flujo de Caja Económico.</i>	64
Tabla 29. <i>Flujo de Caja Económico.</i>	65
Tabla 30. <i>Flujo de Caja Financiero.</i>	66
Tabla 31. <i>Indicadores Financieros.</i>	66
Tabla 32. <i>Análisis de sensibilidad - Flujo de Caja Financiero.</i>	67
Tabla 33. <i>Análisis de sensibilidad – Indicadores Financieros.</i>	67

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Porcentaje de niños por edad.....	34
Figura 2. Madres que carecen de una guardería para sus hijos.	35
Figura 3. Atención personalizada para pequeños.	35
Figura 4. Implementación de una guardería con 8 horas de servicio.	36
Figura 5. Aspectos principales para elegir una guardería.....	36
Figura 6. Disposición para gastar su dinero en el servicio de una guardería.	37
Figura 7. Condiciones de pago del servicio.....	37
Figura 8. Utilización del servicio de una guardería.....	38
Figura 9. Disposición de pago por mes.	38
Figura 10. Tipo de servicio a optar.....	39
Figura 11. Nombre de la guardería.....	42
Figura 12. Distribución del 1er piso del local.	43
Figura 13. Mezzanime de la guardería	44
Figura 14. Estructura Organizacional Guardería Chiquitines.	45
Figura 15. Flujograma del proceso de servicio.....	47
Figura 16. Flujograma de proceso del servicio.....	48
Figura 17. Logo de la Empresa.....	81

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad la globalización económica enmarca diversos cambios y avances tecnológicos entregando así diversas herramientas y nuevos conocimientos los cuales permiten desarrollar actividades en forma eficaz y eficiente haciéndonos más competitivos en el mercado nacional.

Hoy en día existe gran importancia en subsistir en el mercado con las micro, pequeña y mediana empresa razón por la cual se ven alternativas de financiamiento para así poder iniciar un negocio y de esta manera generar fuentes de trabajo, siendo así un ámbito del mismo, la inversión en el sector educativo.

El aumento de la demanda en los colegios privados comenzó aproximadamente hace 10 años. La educación básica regular alberga alrededor de 8 millones de alumnos en el Perú de los cuales el 30% asiste a escuelas privadas siendo la variable determinante la mejora económica y el crecimiento demográfico de la clase media. Cada vez son más las familias y los padres que salen a trabajar; ante esta creciente demanda están proliferando las llamadas guarderías, pero la mayoría de estas solo tienen licencia municipal y no cumplen con los estándares del cuidado especializado que requieren los niños de 0 a 3 años de edad. Según la Unidad de Estadísticas Educativa del Minedu, en Lima y Callao funcionan 450 cunas privadas y 174 públicas.

En la actualidad, debido a la creciente necesidad que las mujeres experimentan respecto a su superación académica, realización profesional, condiciones económicas o incluso a la independencia impulsa a las mujeres a insertarse en el ámbito laboral. No obstante nuestro país no es ajeno a esta situación, donde la mayoría de mujeres está insertada en el ámbito laboral y muchas de ellas tienen niños pequeños, y se enfrentan con la problemática de dejar a los niños en un lugar que implique, mucha seguridad y educación existe la necesidad de dejar a los pequeños sin contar con algún adulto al cuidado razón por la cual la ciudad de Cajamarca no es ajena a esta situación problemática, donde el apogeo de las mineras, se ha visto truncada y como consecuencia trajo consigo despidos reducción en los sueldos, con ello las mujeres profesionales que se dedicaban al cuidado de sus hijos se vieron en la necesidad de trabajar al igual que sus esposos, para poder aportar en sus hogares, esto reduce en gran manera la posibilidad que se dedique al cuidado y formación de sus hijos, es por ello que la sociedad consiente de esta necesidad ha brindado a través de instituciones especializadas en el cuidado y formación integral de los niños, en la ciudad de Cajamarca se ha visto la necesidad de crear guarderías, son pocas, en su mayoría son nidos, pero esto no cumple con la necesidad de la gran mayoría de padres que laboran 8 horas diarias, y que se ven obligados a dejar a sus niños al cuidado de otras personas.

Ahora bien la idea de una inversión en una guardería, necesita de una estructura de capital que sea financiada, es por ello que en esta investigación se ha planteado la siguiente pregunta ¿Cuáles serían los efectos en la rentabilidad de las alternativas de financiamiento en la inversión de una guardería en la ciudad del departamento de Cajamarca?, teniendo como objetivo principal determinar las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad en la inversión de una guardería en el departamento de la ciudad de Cajamarca, para el logro de dicho objetivo, se ha considerado en primer lugar identificar las necesidades del mercado

y la demanda para la inversión, posteriormente realizar el aspecto técnico y organizacional de la inversión de una guardería, luego describir las alternativas de financiamiento posibles en la inversión de una guardería, y finalmente determinar la rentabilidad mediante flujos de caja de acuerdo a las alternativas de financiamiento para una Guardería.

En el presente trabajo de investigación se abordan los antecedentes de estudio, las teorías que dieron soporte al siguiente trabajo de investigación, así como las bases teóricas científicas, además se presenta el diseño metodológico, el tipo de investigación, diseño, población y muestra, los métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como las técnicas de procesamiento de los datos, posteriormente se muestran los resultados y la discusión.

II. Marco teórico

2.1 Antecedentes del problema:

Para la presente investigación se revisaron como antecedentes las siguientes tesis.

- **Tuesta J. (2014)** en su tesis *Alternativas de Financiamiento para la Implementación de una Sucursal de la Empresa Móvil Tours S.A. en la ciudad de Lambayeque Periodo 2014. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú*; Concluye que se ha optado por estructurar el financiamiento del proyecto con una combinación que considera el aporte de Móvil Tours por S/. 1'000,000 y 116 el financiamiento mixto de Leasing y préstamo mediano plazo, aprovechando la disponibilidad de líneas de créditos en los bancos y las condiciones especiales a que tiene acceso. El aporte de los socios tiene un doble componente de beneficio, por un lado, reduce el costo financiero (menos financiamiento de bancos) y por otro lado compromete a los socios en el proyecto. La alternativa de financiamiento propuesta se muestra adecuada a las condiciones del proyecto, utiliza los plazos de repago adecuados y representan un costo financiero ventajoso considerando las tasas especiales a las que se ha logrado acceder, por la condición de buen cliente de Móvil Tours en los bancos. La viabilidad financiera se ve reflejada en el retorno obtenido y mantiene márgenes de seguridad para afrontar cualquier alteración en las estimaciones de ingresos, teniendo de manera adicional el soporte financiero de la empresa Móvil Tours y sus accionistas, para superar cualquier contingencia que se presente y pueda afectar los flujos proyectados.
- **Arias G. (2015)** en su tesis *Alternativas de Financiamiento para las Empresas Manufactureras del Sector Metalúrgico en el Estado Aragua. La Morita concluye diciendo que, además, la propuesta constituye una fuente de financiamiento que no afecta la liquidez monetaria de la empresa, sino que contrariamente, le permite mantener su capacidad de endeudamiento con otras entidades. Esta modalidad de financiamiento, no es una deuda, sino una manera distinta de hacer negocio. Cuando el costo de la deuda es mayor a la rentabilidad económica, el financiamiento externo, generará una disminución es la rentabilidad. Por lo antes expuesto, la asociación entre las empresas del sector metalúrgico, constituye un elemento que pudiera convertirse en permanente, al adecuarse a un período difícil en la economía, orientado a alcanzar mayor rentabilidad.*
- **Reyes M.; Riquelme, Y.; Sotelo D. & Yáñez C. (2009)** “*Alternativas de Financiamiento para las PYMES en la Ciudad de Chillan*”, Chile concluyeron que según el estudio realizado una de las alternativas formales más utilizadas por el sector de las Pymes en Chillán es obtener crédito a través de entidades financieras, o a través de CORFO que trabaja directamente con los bancos. El enfoque del presente trabajo se basa en que para mejorar el problema financiero de las Pymes, no solo basta con otorgar nuevos créditos, sino que en muchos casos más bien apoyar la gestión con iniciativas que permitan recuperar oportunamente los recursos invertidos entre los cuales se sugieren: incentivo a las grandes empresas y organismos estatales para el pronto pago de las facturas y capacitar a las Pymes en formulación presupuestaria, determinación de costos y planificación estratégica. El enfoque anterior apunta a

resolver el problema financiero de este sector sobre la base de permitirles que sea su propia eficiencia el pilar fundamental del desarrollo y crecimiento de la empresa. Como desafíos para crecer, podemos concluir que es importante el mejoramiento de la información al interior de la empresa; mejorar en eficiencia y productividad, a través de capacitación del personal y directivos, adopción de tecnologías, desarrollo de mecanismos de control; ser proactivos al cambio para detectar nichos; integración con proveedores y clientes a través de asociatividad. Cabe destacar que, en todos los países, el componente Pyme es del orden del 85% y más, por tanto, tiene una gran participación en el mercado de empleo. Si bien es cierto que las Pymes viven con problemas de liquidez, problemas de venta y problemas de gestión, estas experiencias las hacen generadora de buenas ideas y las ayudarán a crecer en tiempos de crisis. El principal desafío de las Pymes es “pensar en grande”, planificar, manejar la información y adelantarse a los cambios.

- **Burbano J.; Mite K. ; Padilla J. & Romero M (2013), en su tesis *Proyecto de Inversión para la Creación de una Guardería y Centro de Estimulación y Postnatal en la vía a Samborondón-Guayaquil*, concluyeron que una guardería y Centro de Estimulación juega un papel importante en la vida de los padres y de sus hijos ya que es de gran ayuda para el desarrollo mental y psicomotriz de cada uno de sus pequeños hijos, estimulándolos de una manera divertida, por tal razón la guardería y centro de estimulación “Mundo Feliz” brinda a todos sus potenciales clientes un ambiente acogedor y seguro. Y además la guardería brinda el servicio de estimulación prenatal para que así los bebés estén estimulados desde antes de su nacimiento. Es un negocio viable y atractivo con una utilidad acertada, con un adecuado manejo de mercadeo y administrativo.**

El análisis de rentabilidad del proyecto con base a un plan sistemático, arroja una TIR 28,57% y un VAN \$ 5 291,10 dólares; con esto podemos concluir y demostrar que el proyecto es viable.

- **En Quito- Ecuador, López P. (2011) explicaron en su tesis *Estudio para la Creación de una guardería en la Zona Centro de la Ciudad de Machachi, Cantón Mejía* concluye que el proyecto de la creación de una guardería se financiara con un 40% con recursos propios y un 60% mediante un crédito de la Corporación3 Financiera Nacional a una tasa del 10.5 % anual a 5 años de plazo, así mismo mediante criterios de evaluación se demuestra que el proyecto es viable porque presenta un VAN de \$ 49 483, una TIR del 27%, el periodo de recuperación de la inversión es 4 años y 7 días, la RBC es de \$ 1,77. Y desde el punto de vista del inversionista se obtuvo un VAN de \$ 56,314, una TIR del 47%, el periodo de recuperación de la inversión es de 2 años y 9 meses, la RB/C es de 1,27. Dicho proyecto fue sometido a 5 escenarios llegando a la conclusión que el proyecto puro es poco sensible a la variación de precios, costos fijos y gastos administrativos, así mismo se observa que es sensible a una disminución de los ingresos, por lo cual se**

deberá plantear estrategias de servicio y precio para que la guardería mantenga los ingresos equilibrados con los costos.

- **Campana A. (2013).** En su tesis *Proyecto de Inversión para Instalar un Espacio Recreacional para Niños de 1 a 5 Años en el Centro Comercial Real Plaza de Chiclayo*, concluye que este proyecto de inversión para un centro recreacional para niños de 1 a 5 años es viable, en base a los flujos de caja proyectados. Así mismo para dar inicio a dicho proyecto se necesitará de un administrador encargado de caja, personal de limpieza y personal para atender a los niños. Cada uno de ellos cumplirá una función importante dentro la empresa, cada función tendrá como objetivo brindar un servicio de excelente calidad a los usuarios y a los clientes de la empresa.

La inversión inicial será financiada por una entidad bancaria a un plazo de 3 años, esta inversión inicial permitirá la implementación del proyecto. La tasa de crecimiento de las ventas del año 1 al año 3 es de 15% y a partir del año 4 este monto se duplicará, gracias a la ampliación del local. Tras haber realizado un flujo de caja proyectado se llega a la conclusión de que el proyecto es rentable.

- **En Ecuador Rodríguez C. (2014)** en su tesis *Estudio de Factibilidad Económica para la Creación de una Guardería Infantil Diurna y Nocturna “Baby House” en el distrito metropolitano de Quito zona norte*. Concluye que en la presente tesis de una guardería diurna y nocturna de acuerdo al estudio financiero la puesta en marcha del Centro en mención tiene posibilidad de ser rentable puesto que el punto de equilibrio es logable con un número bajo de niños (46 niños/niñas), y los índices financieros VAN (\$ 46,176.06 dólares), TIR (28.48%) y Costo Beneficio (1.64) son positivos. El periodo de recuperación es de 3.7 años lo que lo podría volver atractivo para un financiamiento por medio del sistema bancario. Tomando en cuenta las condiciones macroeconómicas y fiscales por las cuales atraviesa el Ecuador y ya que la proyección ha sido realizada en un entorno moderado es posible considerar que el proyecto será sostenible a mediano plazo. Existen en la actualidad líneas de crédito públicas y privadas que podrían apoyar la puesta en marcha del proyecto.

2.2 Bases teórico científicas

2.2.1 Proyecto de inversión

Hamilton & Pezo (2005) expresan que un proyecto de inversión es un conjunto de estudios que formaliza una idea de negocios lo cual tiene por objeto elaborar un bien o servicio para satisfacer las necesidades humanas.

Fernández (2007) también manifiesta que es una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustentan y que está conformada por un conjunto determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos.

Foppiano (2013) opina es un estudio de las características del mercadeo, creado para satisfacer la necesidad tangible o intangible, lo cual se debe sostener a partir de su factibilidad técnica, legal, gerencial, económica, financiera y socioeconómica.

2.2.2 Objetivos de un proyecto de inversión

Hamilton & Pezo (2005) enfatizan que un proyecto Tiene tres objetivos básicos:

- Determinar si la implementación y desarrollo de la idea del negocio es viable.
- Anexar elementos que permitan tomar decisiones racionales con respecto a la asignación de los recursos disponibles.
- Proyectar los resultados para determinar si el proyecto se descarta, se posterga o se ejecuta.

2.2.3 Estudio de mercado

Alvarado (2007) manifiesta que es el conjunto de personas con necesidades educativas por satisfacer, con recursos económicos y dispuestos a pagar por satisfacer sus necesidades educativas.

Andía (2007) opina para iniciar un negocio es importante conocer el ambiente donde se llevará a cabo nuestras operaciones. Ello permitirá identificar un conjunto de variables que tendrán influencia en el proyecto y en general informaran que tan atractivo es el sector. También se identifican las características de los consumidores y competidores, para determinar la demanda potencial y la forma de ingreso al mercado (producto, precio, distribución y promoción).

Meza (2013) afirma que en un mercado de oferta precios y demanda se necesita de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación del proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, más que centrar la atención sobre el potencial consumidor y la cantidad del producto que éste demandará, se tendrán que analizar los mercados de proveedores, competidores y

distribuidores e incluso, cuando así se requiera, se analizarán las condiciones del mercado externo.

2.2.4 Definición del producto

Hamilton & Pezo (2005) enfatizan que el producto es un bien o servicio con el que se satisface una necesidad física y/o psicológica del consumidor. En general “es la salida de cualquier proceso”

Arboleda (2014) opina es el resultado tangible que permite satisfacer las necesidades, el cual puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios.

Kotler & Armstrong (2012) afirman que los productos no solo son tangibles como automóviles, gaseosas, también incluyen servicios eventos de manera que pueden ser actividades, beneficios o satisfacciones y que por lo general se ofrecen en venta y por ende son intangibles motivo por el cual vemos las cunas jardines, guarderías, los hoteles, la comunicación inalámbrica, los servicios bancarios, aerolíneas.

Alvarado (2007) este autor opina que es la parte donde se debe realizar una descripción exacta del producto que se pretende ofrecer, teniendo en cuenta lo siguiente: Características del servicio educativo, usos del servicio educativo y calidad del servicio educativo.

A. Demanda

Sapag (2007) manifiesta es la que estudia el comportamiento de los consumidores, y son los bienes y servicios que los productores desean ofertar para satisfacer necesidades del consumidor que requiere, aunque sujeta a diversas restricciones.

B. Oferta

Sapag (2007) expresa que es la conducta de los empresarios, existiendo elementos que condicionan la oferta como el costo de producción de un bien o servicio, tecnología y expectativas de los productores, número de empresas en el sector y la barrera que exista con nuevos competidores, el precio y la capacidad adquisitiva de los consumidores.

C. Tipos de mercado

a) Mercado potencial

Martínez (2015) manifiesta está conformado por un número de personas destinadas adquirir un producto, por tanto, estará disponible para todas las organizaciones que componen el sector y hacia él se dirigirá la oferta comercial de la empresa.

Kotler (2001) opina es el conjunto de público que tiene interés en una oferta del mercado.

Hamilton & Pezo (2005) enfatizan que es un determinado número de clientes que atenderá el proyecto más el volumen de ventas que probablemente será factible conseguir.

b) Mercado disponible

Kotler (2001) el autor indica que es el número de clientes que tiene interés, ingresos y accesos, además conoce el producto y consume el producto frecuentemente. Así mismo el mercado disponible es el porcentaje de la población o del mercado potencial.

c) Mercado efectivo

Kotler (2001) expresa que es aquella parte de la demanda proyectada, en que este excede a la oferta proyectada, por ello no puede hacerse la compra efectiva de bienes y servicios.

d) Mercado objetivo

Foppiano (2013) expresa este es el mercado a donde va dirigido el producto, ya sean bienes o servicios. Esta definición debe permitir al proyectista demostrar explícitamente (citando la fuente información de los sujetos que se considera mercado objetivo), implícitamente (si no declara en ese momento, lo utiliza en alguna parte del proyecto y lo determina).

Bernárdez (2007) define como el mercado potencial de consumidores para un área geográfica segmento de edad, comunidad, producto o servicio en base a datos demográficos, de ingresos, actividad económica (nivel Macro) y análisis del contexto (nivel Mega). Una de las claves en el análisis de la organización es determinar si esta tiene un plan para desarrollar.

Alvarado (2007) este autor manifiesta que debe responder a muchas interrogantes ¿a quién o quienes va dirigido el servicio educativo? Pueden ser personas naturales y/o jurídicas (empresas/instituciones). El elemento decisivo del éxito de una institución es la capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

2.2.5 Viabilidad técnica

Sapag (2011) dicho autor define si es posible, física o materialmente, realizar un proyecto, lo cual precisara generalmente por los expertos propios del área en la que se sitúa el proyecto. Este estudio puede llegar, incluso, a evaluar la capacidad técnica y el

nivel de motivación del personal de la empresa que se involucraría en el nuevo proyecto. La ampliación de la capacidad instalada se podría hacer construyendo un nuevo piso sobre el edificio, dependiendo de que las bases estructurales y las características técnicas lo permitan.

2.2.5.1 Localización

Meza (2013) afirma el objetivo del proyecto es lograr una competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, Lo ideal es que puedan tomar en consideración elementos como: vías de comunicación, servicios de transporte, servicios públicos, mercados de materias primas, mercado de consumo de producto o servicio, disponibilidad de mano de obra y la configuración topográfica del sitio.

Fernández (2007) define la macro y la micro localización es función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra y la infraestructura disponible.

2.2.5.2 Tamaño del proyecto

Meza (2013) expresa desde el punto de vista de un proyecto de inversión privada la determinación de su tamaño está ligada con aspectos tales como las predicciones sobre las tendencias, la estacionalidad de las ventas y la demanda relativa de cada producto, lo que lleva a tener en cuenta el ritmo de producción.

2.2.6 Alternativas de financiamiento

Ccaccya (2015) manifiesta que es un instrumento que optan las empresas para provisionarse de recursos ya sean bienes o servicios, ya sean propios o financiados por terceros para obtener un apalancamiento y estos tendrán plazos determinados los cuales tienen un costo financiero.

Sapag (2007) manifiesta que es requerir a un préstamo bancario, en lo cual la empresa asume el costo financiero por lo tanto tiene un efecto negativo sobre las utilidades y positivo sobre el impuesto (genera ahorro tributario al reducir las utilidades contables por lo que se calcula el impuesto).

2.2.6.1 Autofinanciamiento

Effio (2008) opina que es el modo más usual de financiar la iniciativa de un negocio propio; pues mediante este método no estamos sujetos a pagar intereses, ni al reembolso del dinero, por lo consiguiente cuando se alcance el crecimiento y posicionamiento esperado es recomendable buscar financiamiento externo.

2.2.6.2 Financiamiento de terceros

Tanaka (2015) manifiesta que existen diferentes maneras de financiarse con recursos de terceros los cuales pueden ser a corto y largo plazo.

a) Crédito bancario

López (2014) afirma que es un financiamiento a corto plazo que obtienen las empresas con los bancos los cuales establecen relaciones prácticas. Mediante la cual resulta ser una manera más utilizada por las empresas para obtener un financiamiento.

b) Operaciones de financiamiento a largo plazo

✓ Leasing o arrendamiento financiero

Castillo (2011) afirma que el leasing es un contrato entre el alquilador (banco) y el rentista (empresa) que se emplea para la adquisición de inmuebles maquinarias y equipos bajo la forma de arrendamiento, dentro de un determinado tiempo medio por el cual pactan las cuotas a pagar.

c) Financiamiento de mercado de valores

Podemos decir que es un lugar donde concurren ciudadanos y empresas para invertir en valores que le produzcan una ganancia o captar recursos financieros. Quienes captan recursos se les denomina emisores y quienes poseen los recursos son inversores.

2.2.7 Rentabilidad

Sols, Fernández & Romero, (2013) manifiestan que es el beneficio económico obtenido al final de un proyecto, aunque esto depende del tipo de proyecto, ya que puede abarcar aspectos más cualitativos o intangibles como puede darse el incremento de capacidades; lo más importante es haber definido cuál es el objetivo principal de la rentabilidad.

2.2.8 Viabilidad legal

Fernández (2007) indica que es necesario determinar todas las regulaciones de tipo legal que podrían afectar su desarrollo, especialmente en lo referente a su ubicación y funcionamiento.

Foppiano (2013) manifiesta cabe la posibilidad de que el proyecto no presente trabas para su ejecución con respecto a las leyes y normas vigentes en un país. También se debe evaluar la aplicabilidad de las normas internas que se generan en la empresa. Desde las

normas que determinan el precio y se relacionan con el Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo hasta las normas relacionadas con la localización, los aspectos laborales legales, entre otras.

2.2.8.1 Licencias y permisos

A. Constitución de una empresa

- Actos Preliminares.
- Etapas de Constitución.
 - Certificado de búsqueda Mercantil.
 - Abono en CTA. CTE.
 - Minuta de Constitución.
 - Obtención de RUC.
 - Licencia Municipal de Funcionamiento.
 - ✓ Certificado de zonificación.
 - ✓ Defensa Civil.
 - ✓ Licencia de Apertura de Local.

B. Autorización dirección regional de educación

- Solicitud dirigida al Director Regional.
- Formulario de Registro.
- Proyecto Educativo Institucional.
- Proyecto Curricular de la Institución Educativa.
- Reglamento Interno.
- Inventario de los Equipos y Bienes.
- Plano de Ubicación y distribución.
- Proyección de alumnos a 10 años.
- Información Anual.
- Copia Simple de RUC.
- Diskette con información.
- Comprobante de Pago de 0.038 UIT.
- Documentos del director.
 - Copia del DNI.
 - Copia del Título Profesional.
 - Acreditar Experiencia mínima de 5 años.
 - Perfil Psicológico.
- Documentos otros Participantes.
 - Copia del DNI.
 - Declaración Jurada.

2.2.9 Viabilidad organizacional

Meza (2013) opina que tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la empresa, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularán las actividades durante el periodo de operación.

Andía (2007) manifiesta que el negocio requiere de un soporte administrativo el cual se encargue de la conducción de las actividades a realizar para cumplir su objetivo propuesto. Por ello, en la formulación y evaluación de todo proyecto se deben considerar los efectos económicos asociados a la estructura organizacional que se adopte tanto en su fase de puesta en marcha como durante su funcionamiento.

Alvarado (2007) en este punto el autor dice que una adecuada administración de los recursos, los cuales pueden ser humanos, materiales, financieros, tecnológicos y tiempo; así como la planificación dirección, coordinación y control de las actividades previstas la cual necesita de una estructura que armonice las relaciones entre órganos, puesto de trabajo, atribuciones y competencias de cada órgano.

2.2.9.1 Organigramas



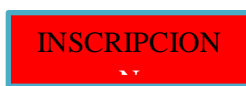




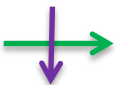

Chiavenato (2007) expresa que es un esquema que permite visualizar la organización de la empresa, lo cual está constituido por rectángulos, cuadrados o círculos (representan los cargos) unidos por líneas horizontales y verticales (representan canales de comunicación) y si es de arriba hacia abajo los canales indican autoridad; y si representan ascendentes indican responsabilidad.

2.2.9.2 Flujo gramas

Chiavenato (2007) manifiesta son esquemas descriptivos los cuales representan la secuencia de procedimientos y rutinas, por lo cual, permiten visualizar las tareas que podrían abreviarse, cancelarse o distribuirse en otras tareas convenientes

Behar (2008) define como los pasos de un proceso lo cual es útil para fijar cómo funciona el proceso para producir un resultado, este resultado puede ser un producto, servicio, información.

Tabla 1.
Flujo gramas.

SIMBOLO	SIGNIFICADO	DESCRIPCIÓN
	Documento	Representa cualquier documento creado o transformado.
	Archivo	Archivo temporal o definitivo de un documento.
	Procesamiento u operación	Representa para crear, procesar, analizar o dar una transacción.
	Decisión	Representa cualquier punto de decisión (sí, o no)
	Operación predeterminada	Representa la zona que realiza la acción.
	INICIO Y FIN	Indica el principio o el fin de un flujo
	Conexión	Conector dentro de la página.
	Líneas de flujo	Conectan elementos e indican la secuencia a seguir
	Inspección	Cualquier comparación o verificación de una característica.

Fuente: Idalberto Chiavenato
Fecha: 2017

2.2.10 Viabilidad económica - financiero.

Sapag (2007) este autor expresa que es mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación.

Fernández (2007) indica tiene como objetivo determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto.

Caldas; Carrión & Heras (2014) manifiestan que en este estudio incluirás las posibles fuentes de financiación de tu empresa, indicando cuales serán más convenientes y factibles. Ahora es el momento de analizar cómo obtener ese dinero.

Alvarado (2007) según el autor define que tiene un doble efecto económico: Uno directo en las inversiones y costos asociados en un tamaño específico y el otro indirecto en los costos de operación derivados de los procedimientos administrativos asociados a un tamaño, tecnología, complejidad de la estructura organizativa establecida.

2.2.10.1 Inversión tangible

Consiste en bienes que se utilizan en el proceso de transformación de los recursos educativos, de esta manera lograr el producto educativo. Estas inversiones tangibles para efectos contables están sujetas a la depreciación, con excepción de los terrenos que al contrario aumentan su valor (plusvalía) y/o disminuir su valor por falta de agua, si no es preciso determinar su valor se le considera como constante su valor. Comprende: Obras de infraestructura, maquinaria, equipos, instalaciones, mobiliario, enseres y otros bienes físicos.

2.2.10.2 Inversión intangible

Son aquellos gastos no visibles por los servicios o derechos adquiridos los cuales se llevan a cabo con la finalidad de iniciar el proyecto, estos también pierden valor con el tiempo por lo que se le denomina amortización de intangibles. Las cuales afectan al flujo de caja indirectamente mediante la vía de la base imponible.

Comprende: elaboración del estudio, constitución de la empresa, capacitación del personal para encaminar el negocio, gastos legales, licencias patentes y marcas, capacitación, remuneraciones, alquileres, gastos pres operativos y trámites.

2.2.10.3 Capital de trabajo

Son recursos reales y financieros que forman parte del patrimonio del proyecto los cuales son activos que forman parte de la empresa, los cuales depende de las características del producto y de la experiencia del inversionista.

2.2.10.4 Inversión total

Consiste en la suma tanto de lo tangible que son los bienes que se utilizan en los recursos educativos como infraestructura, equipos, mobiliario y otros bienes; a esto sumamos lo intangible que son los gastos no visibles como licencias, alquiler, gastos legales, tramites; sumando los gastos de capital de trabajo que son los gastos reales y financieros que forman parte del patrimonio del proyecto.

2.2.10.5 Depreciación

Zans (2012) opina la depreciación es la pérdida de valor que sufren los activos por razones de uso, del tiempo u obsolescencia que sufren.

Sapag (2007) define a la depreciación como la pérdida anual del valor de un activo por el uso.

2.2.10.6 Estructura de costos

a) Costos fijos

Sapag (2009) según este autor nos indica que son todos los costos que se deberá incidir en un lapso determinado indistintamente del nivel de producción en la empresa (alquiler de local, remuneraciones, seguros, etc.). Así mismo los costos fijos se mantendrán constantes, pero también pueden variar.

Fernández (2007) manifiesta por lo pronto que son aquellos costos que a corto plazo no dependen de la cantidad que produzca la empresa, por lo cual trata de costos de los factores fijos. Los cuales sería: Depreciación, impuestos, alquiler, publicidad, mantenimiento de instalaciones y equipos, seguros, intereses de capital, gastos por administración, etc.

b) Costos variables

Fernández (2007) por lo cual expresa que dependen del nivel de producción de la empresa, trata de los costos de factores variables, los cuales serían mano de obra directa, energía empleada en la producción, materia prima.

c) Costos mixtos:

Berrio & Castrillón (2008) manifiestan que son aquellos costos que tienen un componente fijo y otra variable ejemplo los servicios de agua, luz, teléfono, gas.

2.2.10.7 El estado de resultados

Fernández (2007) manifiesta desde su punto de vista que este punto resume los ingresos, egresos y las utilidades de la empresa a lo largo de un periodo determinado, generalmente un año. Muestra las utilidades después de impuestos es un dato que les servirá a los socios para tomar la decisión de cuanto de esta suma corresponderá repartir como dividendos a los socios, o cuanto corresponderá conservar en la empresa como utilidades retenidas, para poder financiar las operaciones normales de la empresa.

2.2.10.8 Flujos de caja

Foppiano (2013) manifiesta que por excelencia muestra la liquidez generada por el proyecto. Con el flujo de caja se puede prever un exceso o un déficit de efectivo en el horizonte de planeamiento. Se detecta de dónde provienen los fondos (fuentes) y dónde han sido aplicados (usos). Está integrado por las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, el saldo del período, caja inicial y el saldo acumulado del período. Usualmente, su cálculo es la contrapartida de los presupuestos de cuentas por pagar y cobrar.

Beltrán & Cueva (2007) determinaron que el flujo de caja de un proyecto es un cálculo que resume las entradas y salidas del dinero a lo largo de la vida útil del proyecto, por lo cual permite definir la rentabilidad del negocio. La estructura del flujo de caja se hace en periodos iguales. Generalmente se divide la vida del proyecto en años.

Según Beltrán y Cueva existen tres tipos distintos de flujo de caja, los cuales son usados para elaborar diferentes análisis económicos y financieros de los cuales solo haremos hincapié de dos:

a. Flujo de caja económico

Realiza la evaluación del rendimiento económico del proyecto, es decir, se debe tener en cuenta que el proyecto fuese financiado enteramente por el capital propio de los socios.

b. Flujo de caja financiero

Es el que al fin debe realizarse para evaluar el financiamiento del proyecto y así decidir si la inversión en el proyecto es rentable o no.

2.2.10.9 Criterios de evaluación

Beltrán & Cueva (2005) manifiestan que los métodos más comunes responden al valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), el periodo de recuperación y la relación beneficio – costo.

a. Valor actual neto (VAN)

Sapag (2011) considera que el VAN es el método mejor y más aceptado por los estimadores de proyectos porque mide el exceso proveniente después de lograr la rentabilidad deseada o exigida y después de recobrar toda la inversión. Dicho esto, se calcula los valores actuales de todos los flujos futuros de caja, planificados a partir del

primer periodo de operación y le resta la inversión total expresada en el momento 0. Si el resultado es:

- $VAN > 0$ indica cuanto se gana con el proyecto después de recuperar lo invertido.
- $VAN = 0$ indica que el proyecto reporta la tasa que se quiere lograr después de recuperar el capital invertido.
- $VAN < 0$ indica que además que no se logra la rentabilidad, parte o toda la inversión no se recupera.

Beltrán & Cueva (2005) opinan que es el valor actual de los beneficios netos que genera el proyecto. La tasa con la que se descuenta el VAN representa el costo de oportunidad del capital (COK), que es la rentabilidad que estaría ganando el dinero utilizarlo en la mejor alternativa de inversión. El COK representa, en cierta medida, un costo adicional a cualquier proyecto (que no se encuentra incluido en el flujo de caja) pues castiga (disminuye) los beneficios y los costos futuros debido al tiempo que tiene que transcurrir para que se hagan efectivos.

Sols; Fernández & Romero (2013) manifiestan que el VAN es el mejor indicador de rentabilidad de un proyecto; si el proyecto tiene un VAN positivo el proyecto es rentable.

Iborra; Dasi; Dolz & Ferrer (2014) expresan que es la diferencia del valor actualizado de los cobros y de los pagos de un proyecto de inversión a una determinada tasa de descuento.

- Si $VAN > 0$ se acepta el proyecto.
- Si $VAN = 0$ se rechaza el proyecto.
- Si $VAN < 0$ se rechaza el proyecto.

b. Tasa interna de retorno (TIR)

Sols; Fernández & Romero (2013) manifiestan que la TIR no se puede estimar como una alternativa al VAN, pero si es ventajoso calcularlo como una información complementaria.

Beltrán & Cueva (2005) expresan que es una tasa porcentual que indica la rentabilidad promedio anual, lo que genera el capital invertido en el proyecto; es decir la máxima tasa de interés que se puede pagar por los recursos que se aplican a la inversión entonces:

- Si la $TIR > i$, conviene invertir
- Si la $TIR < i$, no conviene invertir.

c. Relación beneficio / costo

Sapag (2011) manifiesta que este método compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. Conllevando a la misma regla del VAN, ya que cuando este es 0, la relación beneficio-costos es igual a 1. Si

el VAN es mayor que 0, la relación es mayor que 1, y si el VAN es negativo, esta es menor que 1.

d. Costo promedio ponderado de capital (WACC)

Barajas (2008) determina que es el costo promedio ponderado de las distintas fuentes que financian a la empresa. Por lo dicho la rentabilidad mínima que debe producir dicha financiación corresponde al WACC.

e. Punto de equilibrio

Andía. (2007) manifiesta permite determinar el nivel de operaciones que debe mantener una empresa lo cual permite cubrir todos los costos de funcionamiento, por tanto, en este nivel, los ingresos totales por ventas y los costos operativos totales son iguales. Este análisis indica el nivel de ventas en el cual las utilidades serán igual a cero. Utiliza el supuesto que el número de unidades vendidas es igual al número de unidades producidas.

f. Análisis de sensibilidad

Permite conocer que es lo que ocurre con la rentabilidad del proyecto al momento de presentarse cambios en la estructura de costos en el nivel de cambios en la inversión.

Se busca evaluar la sensibilidad de los indicadores de rentabilidad ante variaciones de las variables significativas más incierta.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación

De acuerdo a Hernández (2014) los estudios mixtos se caracterizan por ser cuantitativo y cualitativo porque se trabaja con datos numéricos que luego poseen una interpretación.

En este caso el enfoque es cuantitativo porque se trabajan con datos numéricos de los resultados de flujo de caja, y de las herramientas de evaluación financiera, como el VAN, TIR y RBC, que después son interpretados cualitativamente para determinar si la propuesta de inversión es rentable o no rentable, si se recupera el costo y beneficio, y si el retorno de la inversión es conveniente.

En cuanto al tipo de investigación la presente es básica porque toma conocimientos ya dados como alternativas de financiamiento de inversión para solucionar un problema práctico que en este caso es la comparación de las alternativas y su impacto en la rentabilidad; finalmente con respecto al nivel es descriptiva ya que solamente va describir las características de las situaciones a comparar.

3.2 Diseño de investigación

El diseño es no experimental porque se observa el fenómeno tal como está en su misma naturaleza para luego analizarlo; y es transaccional porque solamente se recogió información de la muestra una sola vez.

3.3 Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población

La población está conformada en primer lugar por la unidad de análisis que la conforman las madres de familia del departamento de Cajamarca de 25 a 44 años de edad que son 48 200 personas según INEI, año 2015.

Pero también se va a considerar como unidad de análisis a todas las entidades del sistema financiero en Cajamarca que puedan darnos la opción de una alternativa de financiamiento siendo estas: 6 bancos y 6 cajas haciendo un total de 12 entidades.

3.3.2 Muestra

Para determinar la muestra en el proyecto se consideró a una población económicamente activa de 48,200 madres con trabajos dependientes, considerando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 0.054 dando como resultado una muestra de 367, los detalles se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 2.
Tamaño de Muestra

Nivel de confianza	95%
Valor de Z	1.96
Proporción	0.5
Error	0.054
Población	48,200
Tamaño de muestra	328

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2017

En cuanto a las entidades del sistema financiero que nos dan la oportunidad de obtener un financiamiento la muestra es la misma que la población:

Tabla 3.
Entidades Financieras del Departamento de Cajamarca.

N°	ENTIDADES FINANCIERAS	
	BANCOS	CAJAS
01	SCOTIABANK	TRUJILLO
02	BBVA CONTINENTAL	SULLANA
03	INTERBANK	MAYNAS
04	BAN BIF	CAJAMARCA
05	BCP	PIURA
06	MI BANCO	NUESTRA GENTE

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2017

3.3.3 Muestreo

Se aplicó técnicas de muestreo solamente para la unidad de análisis conformada por las madres de familia de Cajamarca considerando para ellas un muestreo aleatorio simple, es decir una selección al azar de la población que conforman las madres seleccionadas; para la unidad de análisis las entidades financieras no hay técnica de muestreo porque la población es la misma que la muestra.

3.4 Criterios de selección

Para la selección de las unidades de análisis en este trabajo de investigación como se trata de alternativas de financiamiento para una propuesta de inversión de una guardería se consideró en primer lugar que las personas directas que responderían a las propuestas de inversión fueran las madres de la ciudad de Cajamarca esto conforme el primer criterio de selección y como la investigación hace referencia a las alternativas de financiamiento se ha considerado también importante las entidades que permitirán el financiamiento de esta propuesta con sus respectivos costos de oportunidad por ello el segundo criterio de selección fueron las entidades financieras que hay en Cajamarca.

3.5 Operacionalización de variables

Tabla 4.
Operacionalización de Variables.

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
V. Dependiente Alternativas de Financiamiento	Financiamiento de Terceros	Crédito Bancario
		Financiamiento largo plazo
	Financiamiento Interno	Autofinanciamiento
V. Independiente Rentabilidad	VAN	Si $VAN > 0$ se acepta
		Si $VAN = 0$ indiferente
		Si $VAN < 0$ se rechaza
	TIR	Si la TIR es $> a i$, invertir
		Si la TIR es $< a i$, no invertir
	RBC	RBC es $< a 1$ no se recupera el costo
RBC es $> a 1$ se recupera el costo		
Punto de Equilibrio	Analiza el nivel de ventas Utilidades igual a 0	
V. Interviniente Proyecto de Inversión	Estudio de Mercado	Producto
		Demanda
		Oferta
	Viabilidad Técnica	Tipos de mercado
		Localización
	Viabilidad Organizacional	Tamaño del proyecto
		Organigrama

		Flujo gramas	
		Inversión total	
		Costos	
	Viabilidad Económica Financiera		Flujo de caja económico
			Flujo de caja financiero
			Depreciación
			Estado de resultados

Elaborado por: Las Autoras de Investigación.

3.6 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

En la investigación realizada se consideró como técnicas el cuestionario, y dentro de estas los instrumentos de encuesta que fue aplicada a las madres de familia y la entrevista que ha sido aplicada a las entidades financieras.

3.7 Procedimientos

Para poder recolectar los datos, las encuestas se aplicaron a las madres de familia de la ciudad de Cajamarca en puntos estratégicos como el Real Plaza, Gobierno Regional, en el área administrativa minera de Yanacocha y colegios y para recoger los datos de las entidades financieras las entrevistas fueron aplicadas a jefes de asesores de crédito de las entidades financieras se tomaron las preguntas y se anotaron y grabaron datos.

3.8 Plan de Procesamientos y Análisis de Datos

Una vez recogida los datos en las encuestas y entrevistas, se procesaron de la siguiente manera. En primer lugar, los datos de la encuesta se tabularon y se contaron en Excel se hicieron frecuencias relativas y frecuencias absolutas y luego los gráficos respectivos para interpretar los resultados; los resultados de la entrevista se compilaron conformando una sola respuesta que recoge la opinión de todos los entrevistados con respecto a cada pregunta de la entrevista y se presentó el resultado.

3.9 Matriz de Consistencia

Tabla 5.
Matriz de Consistencia

Título	Formulación del problema	Objetivos	Bases teóricas	Metodología
<p>Alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad en la inversión de una guardería en el departamento de Cajamarca.</p>	<p>¿Cuáles serían los efectos en la rentabilidad de las alternativas de financiamiento en la inversión de una guardería en la ciudad del departamento de Cajamarca?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <ul style="list-style-type: none"> Determinar las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad en la inversión de una guardería en el departamento en la ciudad de Cajamarca. <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificar las necesidades del mercado y la demanda para la inversión. Realizar el aspecto técnico y organizacional de la inversión de una guardería. Describir las alternativas de financiamiento posibles en la inversión de una guardería. Determinar la rentabilidad mediante flujos de caja de acuerdo a las alternativas de financiamiento para una guardería. 	<p>ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> Financiamiento de terceros. Autofinanciamiento. <p>RENTABILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> VAN TIR RBC PUNTO DE EQUILIBRIO <p>PROYECTO DE INVERSIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> Viabilidad organizacional Viabilidad económica financiera 	<p>ENFOQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> Cuantitativo Cualitativo <p>TIPO DE INVESTIGACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> Básica <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> No experimental <p>PRIMERA POBLACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> Según INEI 48200 madres de Cajamarca <p>MUESTRA</p> <ul style="list-style-type: none"> 328 <p>MUESTREO</p> <ul style="list-style-type: none"> Aleatorio simple <p>SEGUNDA POBLACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> Entidades financieras que podrían brindar el préstamo para la presente inversión. <p>MUESTRA</p> <ul style="list-style-type: none"> Misma cantidad que la población.

Elaborado por: Las autoras de investigación.

3.10 Consideraciones Éticas

Para la protección de los datos recogidos y de los participantes que otorgaron esa información, se ha considerado que la encuesta sea anónima de tal manera que no hay una especificidad con respecto a las personas que se encuestaron datos personales, teléfonos, correos, etc. Con respecto a la entrevista también es anónima se fue a la entidad, pero no se coloca en la entrevista de que entidades cada una y luego se procesaron haciendo que la información que se obtuvieron los resultados sea una información de manera consensuada y general sin especificar de qué personas se obtuvo.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

4.1.1 Estudio del Mercado para la Determinación de la Demanda

4.1.1.1 Resultados de la Encuesta

En los resultados se presentan los datos obtenidos por la encuesta dirigida a la Población Económicamente Activa (PEA) del departamento de Cajamarca.

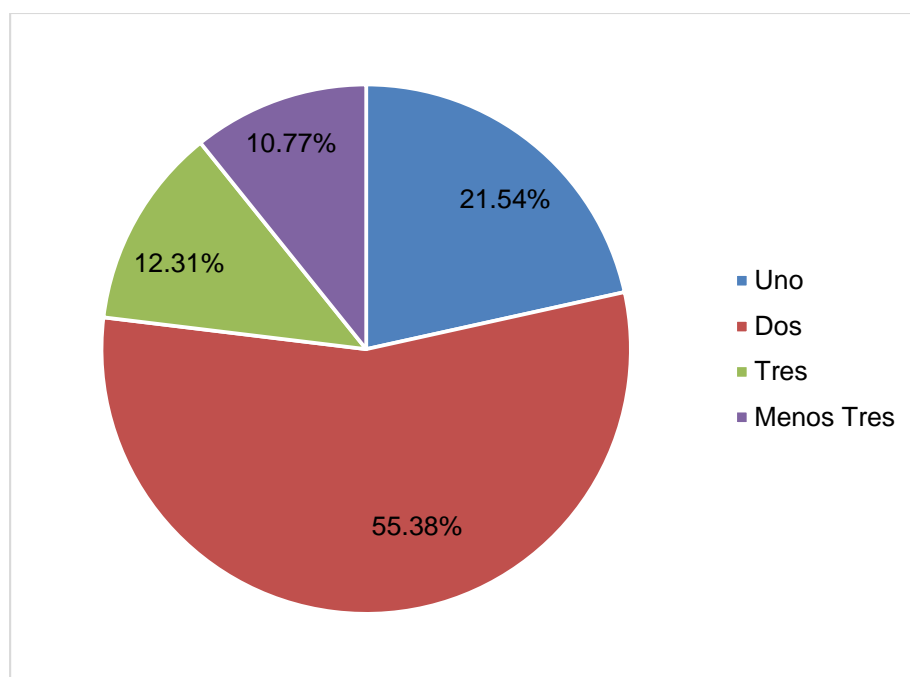


Figura 1. Porcentaje de niños por edad

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2017

Del 100% de las personas encuestadas el 55.38% tienen hijos de dos años, el 21.54% sus hijos tienen un año menores, el 12.31% tienen hijos de tres años y el 10.77% son mayores de tres años.

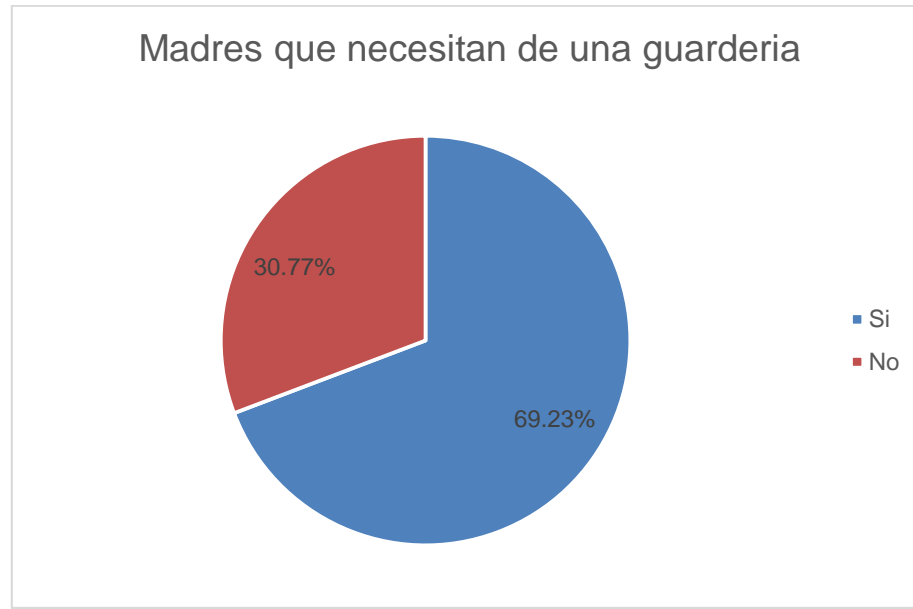


Figura 2. Madres que carecen de una guardería para sus hijos.

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2017

Como se puede observar en la figura, de las personas encuestadas el 69.23% manifestaron que no tienen con quien dejar a sus hijos, mientras que el 30.77% si tienen con quien dejar a sus hijos.

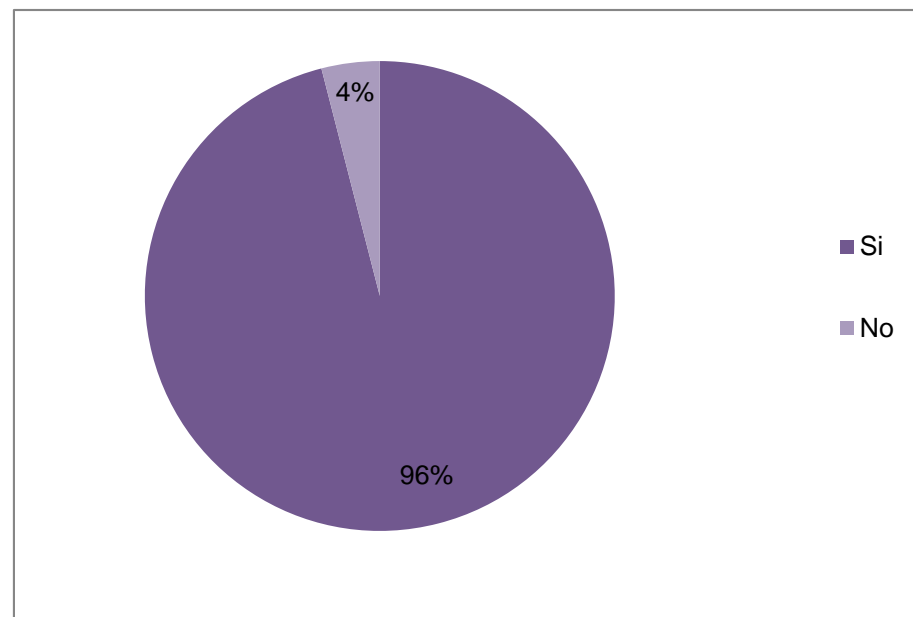


Figura 3. Atención personalizada para pequeños.

Fuente: Encuesta

Elaboración propia, 2017

Del 100% de los encuestados el 96% manifestaron que si dejarían a sus hijos al cuidado de especialistas y el 4% manifestaron que no dejarían a sus hijos al cuidado de especialistas.

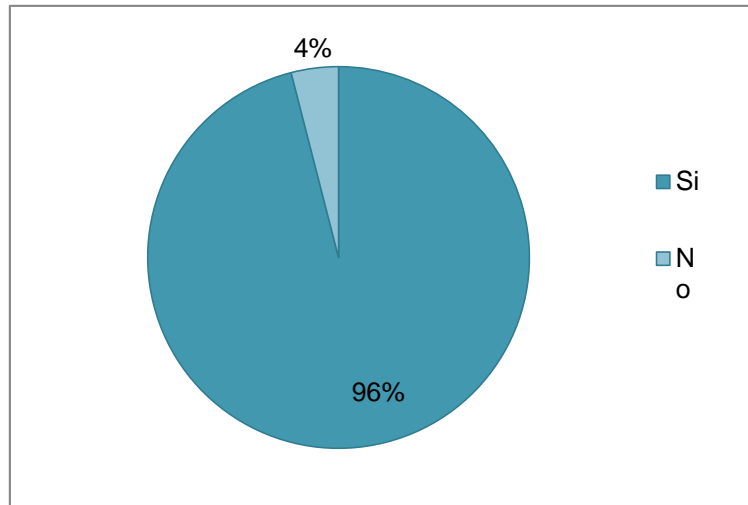


Figura 4. Implementación de una guardería con 8 horas de servicio.

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia, 2017

Del 100% de los encuestados el 96% manifestaron que desearían la implementación de una guardería en la ciudad de Cajamarca que brinde su servicio las 8 horas continuas, mientras que el 4% manifestó que es necesario este.

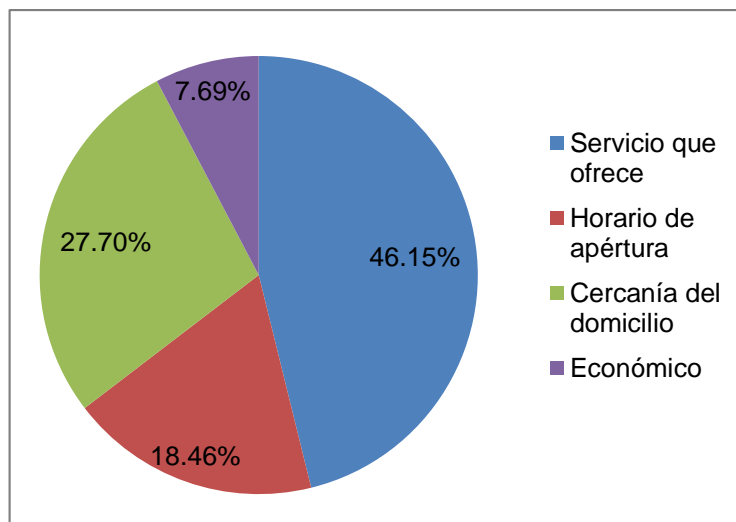


Figura 5. Aspectos principales para elegir una guardería.

Fuente: Encuestas.

Elaboración propia, 2017

Del 100% de los encuestados el 46.15% necesitan servicios que ofrece la guardería, 18.46% solicita en horarios de apertura, 7.69% en lo económico y 27.70% prefieren cercanía con el domicilio o trabajo.

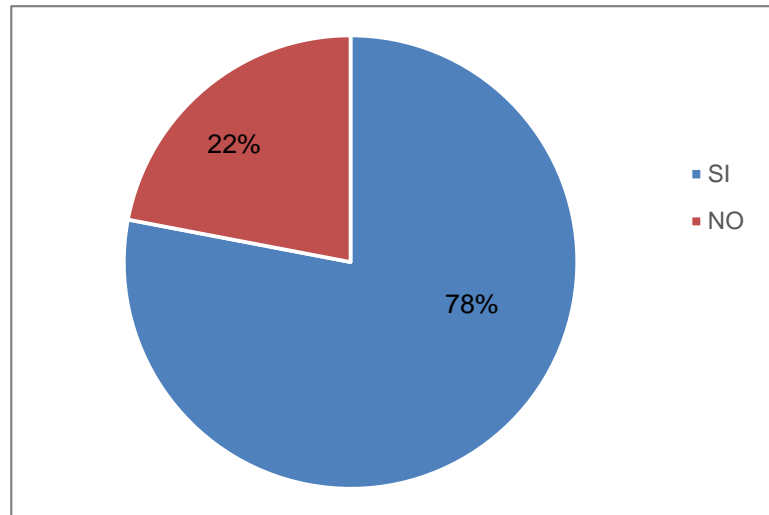


Figura 6. Disposición para gastar su dinero en el servicio de una guardería.

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2017

Del 100% el 78% de los encuestados están dispuestos a gastar de su dinero por el servicio de una guardería y el 22% señala no estar dispuesto en este gasto.

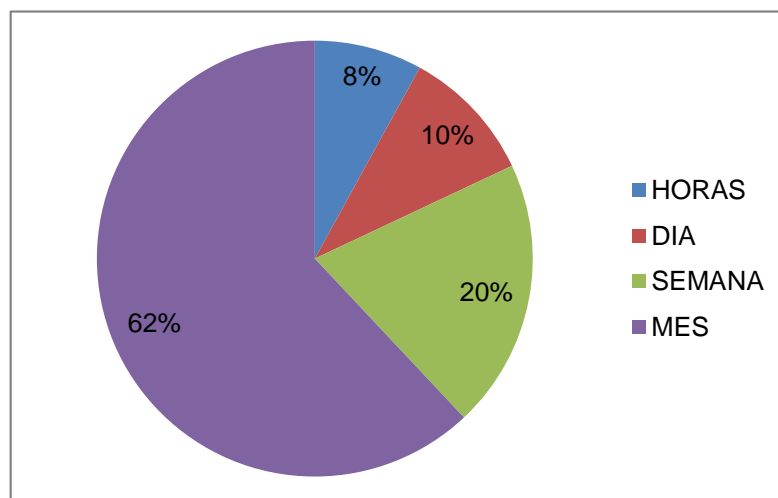


Figura 7. Condiciones de pago del servicio.

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2017

Según el 100% de las personas encuestadas, de las cuales el 62% pagarán de forma mensual, el 20% semanal, el 10% diario y el 8% solo por horas.

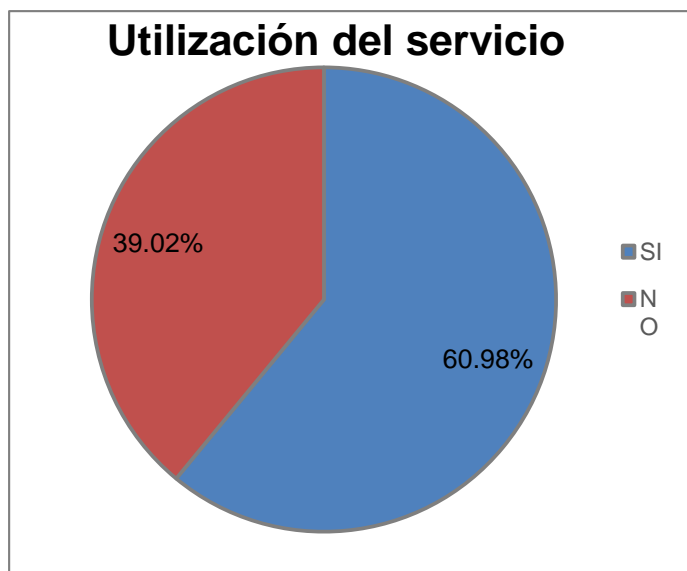


Figura 8. Utilización del servicio de una guardería

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2017

De los encuestados observamos que del 100 % solo el 60.98% nunca utilizo una guardería y el 39.02% manifestó haberla utilizado.

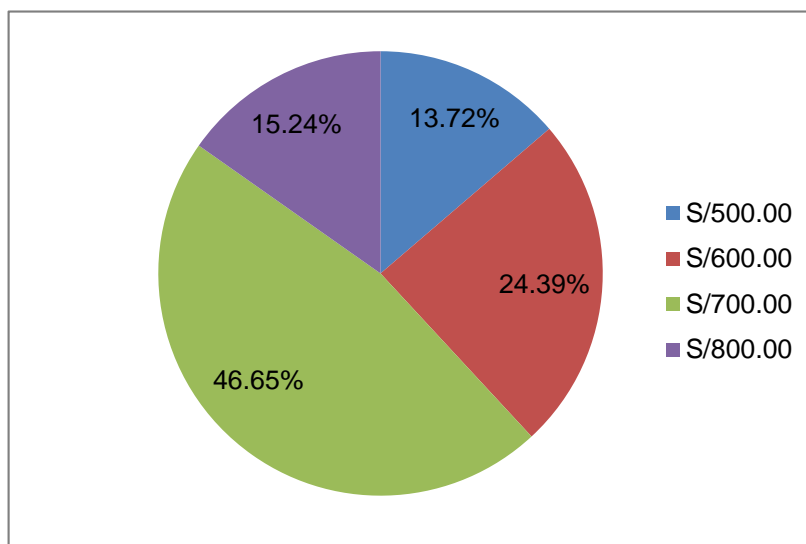


Figura 9. Disposición de pago por mes.

Fuente: Encuestas

Elaboración propia 2017

Analizando este grafico el 46.55% de las madres están dispuestas a pagar S/. 700.00 soles por mes y el 24.39% solo abonaría S/. 600.00 soles, por lo consiguiente el 15.24% en base S/. 800.00 soles y con el 13.72% solo S/. 500.00 soles mensuales; entonces la pensión mensual está en promedio de S/. 600.00 a S/.700.00 soles.

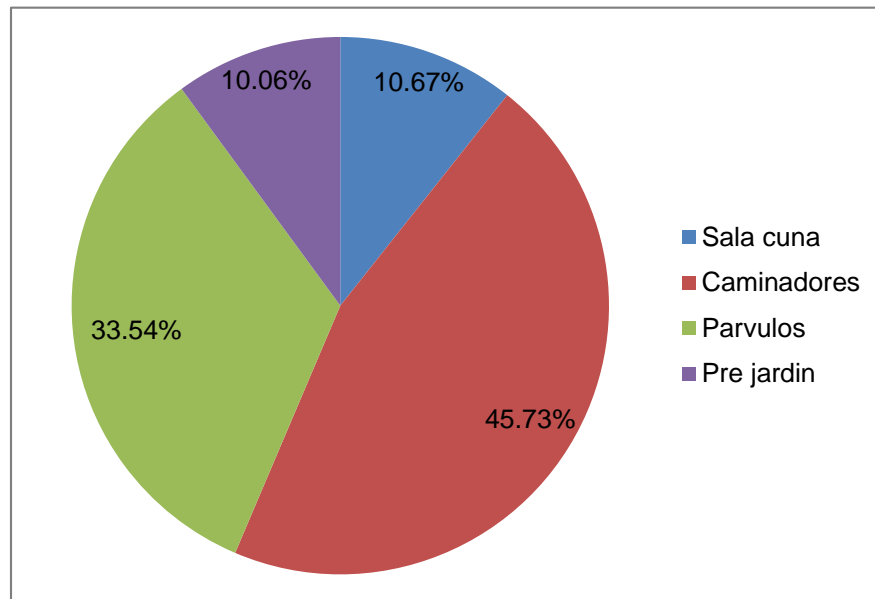


Figura 10. Tipo de servicio a optar

Fuente: Encuestas

Elaboración propia, 2017

Podemos ver que hay un poco de similitud en los que optarían por el servicio de caminadores 45.73% y párvulos 33.54%, ya que son niños que pueden de alguna manera ser un poco más independientes, a diferencia de los demás encuestados.

4.1.1.2 Tipos de Mercado

Luego que se determinó los servicios que se brindara en la Guardería, se procedió a determinar los tipos de mercado para llegar al mercado objetivo, con los cuales posteriormente se hará la proyección de la demanda. Utilizándose como instrumento la encuesta, con preguntas que determinan los tipos de mercados:

Tabla 6.
Tipos de mercado.

N°	TIPOS DE MERCADO	%	N° HABITANTES/ VECES
1	Mercado Potencial	100%	48 200.00
2	Mercado Disponible	69%	33 258.00
3	Mercado Efectivo	96%	31 927.68
4	Mercado objetivo	39%	12 451.80
5	Demanda		19 475.88
	Demanda Anual		233 710.62

Fuente: Elaboración propia.
Fecha: 2017

El mercado objetivo es 12 451.80 que representa el 39% del mercado efectivo la proyección de personas según encuesta que requiere de los servicios de una guardería, el proceso a una determinación se explica de la siguiente manera:

A. Mercado Potencial

Está conformado por la PEA de la población que tiene la necesidad de adquirir los servicios de una guardería, y de la disponibilidad de pago de los clientes. Por ello se consideró a la PEA ocupada en Cajamarca, como un indicador para conocer nuestro mercado potencial, ya que la PEA ocupada (personas actualmente trabajando); y, por lo tanto, perciben ingresos mensuales.

El mercado potencial estará determinado por la PEA ocupada de Cajamarca, para el rango de edad de 25 a 44 años, lo cual está conformado por 48 200 personas.

B. Mercado Disponible

Está constituido por un porcentaje del mercado potencial que desean los servicios de guardería y cuentan con recursos económicos necesarios. Según la encuesta el 69% de las personas encuestadas están dispuestas a recibir el servicio de la guardería; por lo tanto, el mercado disponible equivale a 33 258.00 personas.

C. Mercado Efectivo

Es aquella parte del mercado disponible que tiene la posibilidad económica, y quiere acceder a los servicios que brinda la guardería; según la encuesta el 96% tiene la posibilidad y quieren hacer efectivo el uso de la guardería. Por ello el mercado efectivo sería definido por 31 927.68 personas, lo cual representa el 96% de 33 258.00.

D. Mercado Objetivo

El mercado objetivo está comprendido en primer lugar por el cálculo del 39% del mercado efectivo considerando que el 39% está comprendiendo el número de personas encuestadas que ya tiene un lugar fijo donde dejar a sus niños dando un resultado de 12 451.80 que al ser restado del mercado objetivo se obtiene una demanda de 19 475.88, pero según la encuesta en la pregunta sobre la frecuencia de dejar a los niños en la guardería y hacer la multiplicación se obtiene un total de 233 710.62 atenciones durante un año aproximadamente. Con esto se puede demostrar que si existe una demanda para esta propuesta de inversión.

4.1.1.3 Proyección de la Demanda con la Tasa de Crecimiento

Se calculó la capacidad de planta, con respecto a ello se obtuvo como base 20 infantes mensuales distribuidos de acuerdo al metraje, capacidad de niños de cada aula, mesas y todo lo demás siendo así que, en el aula de 02 a 03 años, se podría contar con 08 niños, en el aula 01 a 02 años podría estar 06 niños y en el aula 06 meses a 01 año 06 infantes; haciendo un total de 20 niños mensuales y anual 240 niños.

Tabla 7.

Capacidad de planta en la guardería.

CAPACIDAD DE PLANTA	NIÑOS
Mensual	20
Anual	240

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

Para realizar la proyección de la demanda, se consideró el método de la tasa de crecimiento, siendo esta de 0.021% de los niños que nacieron en el departamento de Cajamarca, para ello la fórmula utilizada fue la siguiente:

$$P = P_n(1 + i)^n$$

Donde P es el año base, en este caso 240 niños al año, i es la tasa de crecimiento y “n” es el número de periodo.

Tabla 8.
Demanda proyectada

AÑO	P		
0	240	1	240.00
1	240	1.021	245.04
2	240	1.042441	250.19
3	240	1.064332261	255.44
4	240	1.086683238	260.80
5	240	1.109503586	266.28
			1,517.75

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2017

4.1.1.4 Descripción del Servicio

Se ofrece una propuesta de un proyecto de inversión de guardería infantil denominado “Chiquitines” es una guardería que se dedicará a ofrecer el servicio de cuidado de niños y de métodos innovadores de aprendizaje en la ciudad de Cajamarca.

Este servicio que se prestará será del cuidado de bebés de 6 meses a 3 años de edad para el segmento ABC, con los infantes se vendría una principal responsabilidad social y se busca una atención de calidad con personal cálido y comprometedor al cuidado y bienestar del bebé; pues los clientes podrán obtenerlos por día, horas y paquetes promocionales con descuentos.



Figura 11. Nombre de la guardería
Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2017

4.1.2 Realización del Aspecto Técnico y Organizacional

4.1.2.1 Viabilidad Técnica

Este punto trata sobre la ingeniería básica de los servicios a implementar, por ello, se tiene que conocer el tamaño óptimo de la planta el cual debe justificar el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar la estructura de la empresa que no esté acorde con la demanda.

4.1.2.1.1 Ingeniería del Proyecto

En este punto se tomará en cuenta la distribución, funcionalidad y diseño de las instalaciones por cuales dichas distribuciones sean óptimas y eficientes en cada una de sus áreas, de esta manera contar con óptimas condiciones de trabajo. Según el área del terreno se estima obtener áreas con espacios y recursos los cuales permitan optimizar la seguridad y bienestar para los infantes.

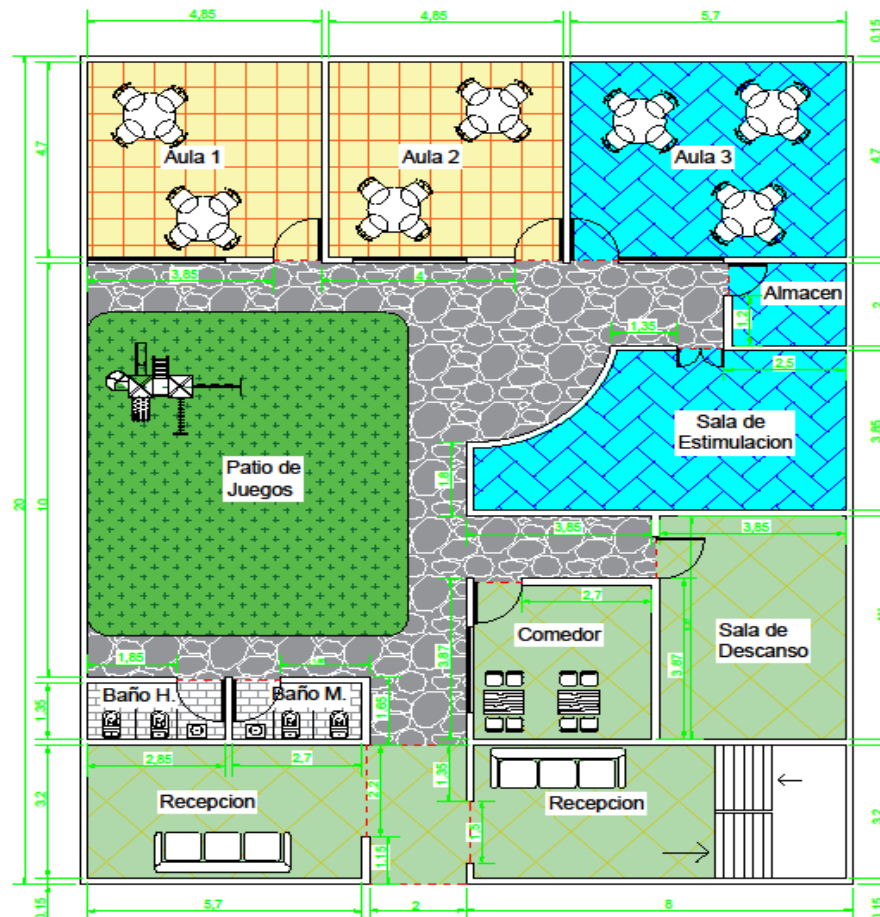


Figura 12. Distribución del 1er piso del local.

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

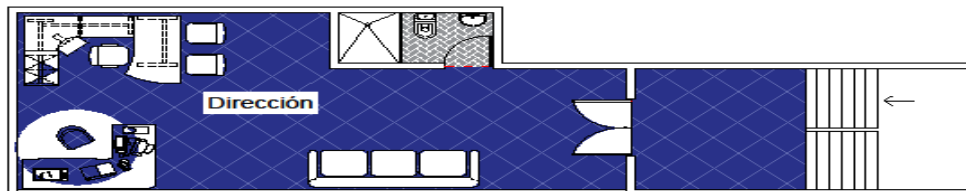


Figura 13. Mezanine de la guardería

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

4.1.2.1.2 Tamaño

En este punto se tomará en cuenta la distribución, funcionalidad y diseño de las instalaciones por cuales dichas distribuciones sean óptimas y eficientes en cada una de sus áreas, de esta manera contar con óptimas condiciones de trabajo. Según el área del terreno tiene 229.48 mt.2, cuenta con una sala de recepción, área de juegos, comedor y otros.

Tabla 9.

Áreas del local.

N°	AREAS	Mt. 2
01	Recepción	34.24
02	Área de juegos	50.00
03	Almacén	8.22
04	Área de estimulación	24.46
05	Área de siesta	20.69
06	Baños	5.25
07	Aula 1	22.87
08	Aula 2	22.94
09	Aula 3	26.79
10	Comedor	14.02
	TOTAL	229.48

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

4.1.2.1.3 Localización

Para este estudio se realizó una micro localización por ser una empresa con una sola dirección fiscal; en este análisis se establece puntajes de evaluación para los ítems de ubicación zona y accesibilidad.

Tabla 10.
Micro localización de la empresa.

N°	Factores a evaluar	Peso ponderado	Horacio Zevallos		Camilo Blas	
			Evaluación	Puntaje	Evaluación	Puntaje
1	Desarrollo económico del sector	18	7	126	7	126
2	Cercanía al mercado objetivo	20	8	160	8	160
3	Disponibilidad de terreno	14	7	98	8	112
4	Disponibilidad de personal	17	9	153	9	153
5	Acceso al local	15	9	135	8	135
6	Disponibilidad de transporte	9	6	54	5	45
7	Seguridad	7	7	79	9	63
	Total	100		805		794

Fuente: Elaboración propia.
Fecha: 2017

4.1.2.2 Viabilidad Organizacional

En este punto se detalla los puestos de trabajo y el personal necesario y capacitado para cubrir las plazas, lo cual se realiza mediante un organigrama que permite visualizar la supervisión y las líneas de autoridad de una empresa.

4.1.2.2.1 Organigramas



Figura 14. Estructura Organizacional.

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2017

A. Funciones del Personal

❖ Administrador

- Realiza el procesamiento de matrícula, asistencia y mantenimiento de los registros de salud.
- Información médica y contacto en caso de emergencia.
- Está a cargo de la contratación, capacitación y supervisión del personal.
- Diseña el horario de trabajo y garantiza que se cumpla las directrices del personal y niño.
- Realiza evaluaciones de las profesoras, observándolos en el aula y calificando su desempeño.
- Ayuda al personal a crear y trabajar hacia las metas profesionales.

❖ Profesoras

- Recibir al niño y verificar que todo esté bajo control.
- Alimentar al pequeño de la mejor manera posible procurando la correcta nutrición.
- Realizar actividades de estimulación donde se desarrolle el lenguaje, la motricidad y socialización.
- Evitar cualquier situación de riesgo que ponga en peligro el bienestar físico y psicológico de los niños.
- Basar la convivencia en valores como el respeto y la equidad.
- Llevar a los niños al baño.
- Enseña hábitos alimenticios, higiénicos, presentación personal y modales en la mesa.
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.

❖ Personal de Limpieza

- Tener las áreas limpias antes de que lleguen los niños y el personal.
- verificar que haya agua en los depósitos para dar el abastecimiento necesario.
- Mantener vidrios y puertas en perfecto estado y sacar la basura los días indicados.
- Lavar sabanas, toallas y todas las ropas necesarias para el cuidado de los niños.

4.1.2.2.2 Flujo gramas

A través del flujo gramas se da a conocer los procesos a realizar, en el flujo grama del servicio se muestra el proceso a seguir de la matrícula; y en el flujo grama de la recepción de niños se detalla los pasos a seguir día a día.

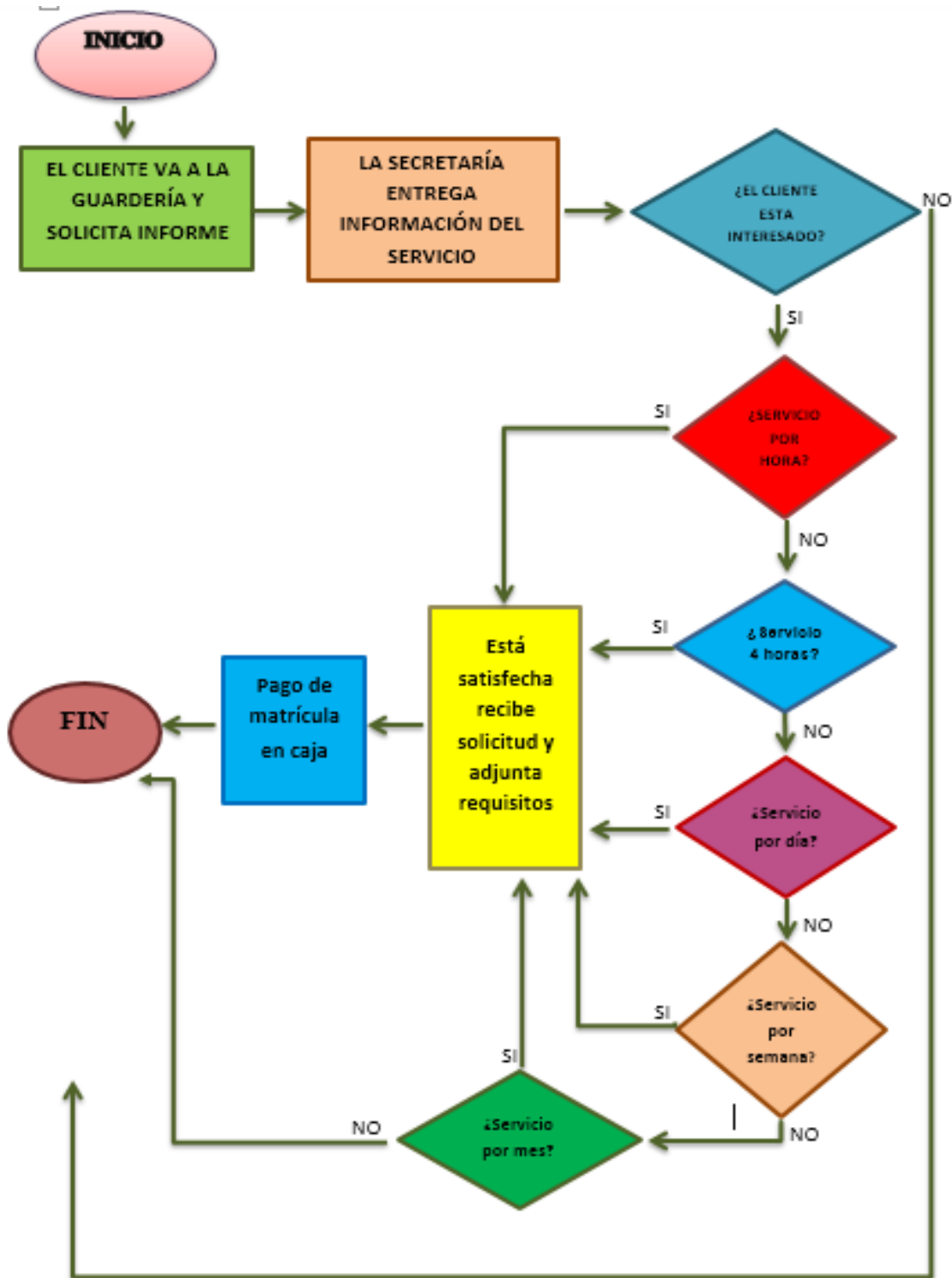


Figura 15. Flujo grama del proceso de servicio.

Fuente: Elaboración propia

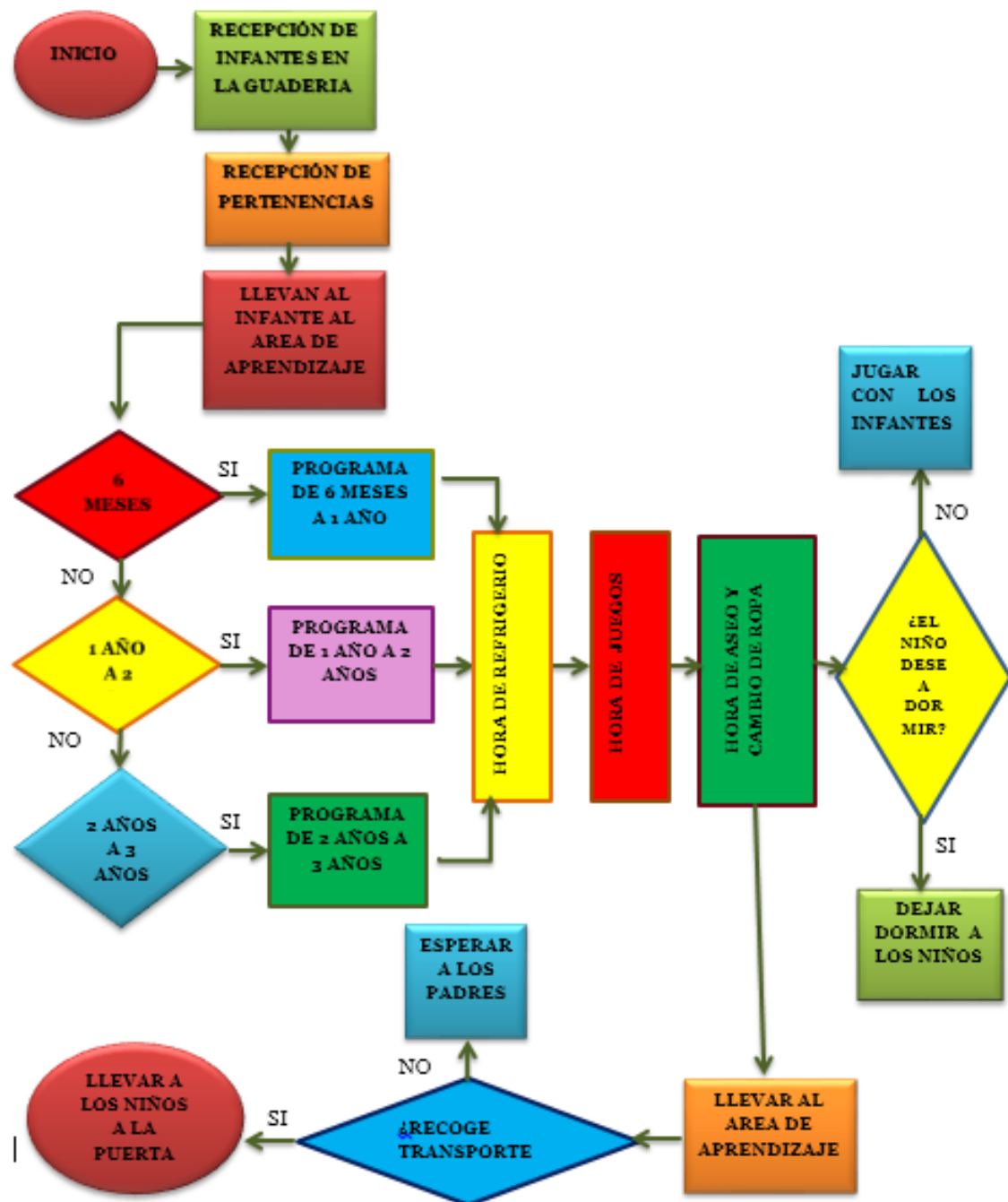


Figura 16. Flujo grama de proceso del servicio.

Fuente: Elaboración propia

A. Aspecto Legal

En el aspecto legal visualizamos la posibilidad legal y social para que la empresa opere y permanezca en el mercado.

A continuación, se detalla los trámites a desarrollar para la constitución de la empresa:

❖ Búsqueda y Reserva del Nombre de la Empresa en Registros Públicos

Es importante recurrir a la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP), y verificar que no hay en el mercado un nombre o razón social igual al que anhelamos para la empresa, dicha búsqueda por no tener un código registral tiene un costo de S/. 2.00 soles. De igual forma se debe asegurar de que no haya igual, parecido o suene igual al que se va a utilizar, razón por la cual, cada hoja de información con el nombre de la empresa tiene un costo S/. 4.00 soles. Una vez confirmado en la búsqueda que no hay nombres iguales o similares, pasamos a reservar el nombre, para que otra empresa no pueda inscribirse con el mismo nombre, siendo esta reserva por un plazo de 30 días.

❖ Elaboración de la Minuta

Es un documento mediante el cual los miembros de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la empresa y donde se apuntan todos los pactos respectivos. Dicha minuta consta del pacto social y los estatutos, además de insertos que se adjunten a ésta, el costo de realizar una minuta es S/. 200.00 soles. Los elementos fundamentales de una minuta son:

- Datos personales de los socios y documentos de identidad.
- Giro de la sociedad.
- Tipo de sociedad.
- Tiempo de duración de la sociedad (plazo fijo o indeterminado)
- Fecha de inicio de las actividades comerciales.
- Domicilio comercial donde va funcionar la sociedad.
- Razón social de la sociedad.
- Lugar donde va funcionar la empresa.
- Persona quien va administrar o representar la sociedad.
- Aportes de cada socio: Dinero y aportes en bienes.

❖ Elevar Minuta a Escritura Pública (Sólo Persona Jurídica)

Una vez redactada la minuta, ésta será llevada a una notaría para que dicho notario público la revise y la eleve a escritura pública, teniendo un costo de 150.00 soles. Los documentos que se deben llevar junto con la minuta son:

- Comprobante del depósito del capital aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.

- Inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios.
- Una vez elevada la minuta, ésta no se puede cambiar. Al final se genera la Escritura Pública, Constitución Social, tal documento da fe de que la minuta es legal, la cual debe estar firmada y sellada por el notario.

❖ **Inscribir Escritura Pública en Registros Públicos**

Una vez obtenida la Escritura Pública, la cual tiene un costo de S/. 150.00 soles en la Notaria Vega de Cajamarca, por la cual se realizarán los trámites necesarios para inscribir la empresa en Registros Públicos. La Persona Jurídica existe cuando esta se haya inscrito en Registros Públicos.

❖ **Obtención del Número del RUC**

Siempre que sea para formar una nueva empresa o si tengo mi empresa, necesitamos saber que documentación debo presentar para inscribirme en las oficinas de la SUNAT y obtener el número de RUC.

Se debe tener en cuenta si es:

- Persona Natural o Persona Jurídica (en este caso, que tipo de organización hemos formado).
- Entonces la SUNAT me entregara:
 - Comprobante de Información Registrada que contiene el número de RUC otorgado.
 - Los datos que se brindó como contribuyente al momento de la inscripción.
 - La información que necesitamos conocer para llevar con éxito mi Inscripción en la SUNAT y cumplir con el pago de los tributos de ley la cual se encontrara en la Guía de Formalización.

❖ **Elegir Régimen Tributario**

En SUNAT, también se determina a qué régimen tributario nos debemos a acoger para el pago de los impuestos, ya sea el Régimen Único Simplificado (RUS), al Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), al Régimen General nuestras obligaciones tributarias pueden ser distintas a las de otra empresa, en cuatro temas:

Ahora ya podemos imprimir los comprobantes de pago (boleta y/o factura) que vamos a utilizar.

❖ **Comprar y Legalizar Libros Contables**

Los libros contables o hojas se adquieren en cualquier librería y la legalización es la constancia, puesta por un notario, en la primera hoja útil del libro contable; dicho costo

haciende la suma de S/. 150.00 soles. Si uso registros por medio computarizado, esta constancia debe estar en la primera hoja suelta. La constancia asigna un número y contiene el nombre o la denominación de la razón social, el objeto del libro, el número de folios, el día y el lugar en que se otorga, y el sello y firma del notario (o juez de paz si no hay notario en el lugar). A excepción del libro de planillas que debe ser autorizado por el Ministerio de Trabajo, teniendo un costo de S/. 32.00 soles.

❖ **Licencia Municipal de Funcionamiento Temporal o Definitiva**

La autorización que otorga la municipalidad ya sea persona natural o jurídica para su debido desarrollo económico de la empresa, pues resulta de suma importancia ya que permite llevar la realización de actividades realmente permitidas, conforme la planificación urbana, bajo condiciones de seguridad y evitará multas o el cierre de establecimiento; dicha gestión tiene un costo de S/. 278.00 soles.

Lo cual permite la formalidad del negocio ante entidades públicas y/o privadas; los documentos a presentar son:

- Fotocopia del RUC.
- Certificado de zonificación (zona industrial, comercial o residencial).
- Croquis de la ubicación de la empresa.
- Copia del contrato de alquiler o título de propiedad del local.
- Copia de la Escritura Pública.
- El recibo de pago por derecho de licencias.
- El formulario de solicitud.

❖ **Certificado de Defensa Civil**

Si el establecimiento tiene un área mayor de 101 m² hasta 500 m² se solicita el documento de Seguridad de Defensa Civil Básica, la cual tiene un costo de S/. 300.00 soles realizada por la municipalidad de Cajamarca. Una vez solicitado, tenemos 4 días hábiles para que la municipalidad envíe a las personas que harán la inspección del local, los cuales tienen 7 días para realizar la evaluación; pues son ellos los indicados de observar y dar fe qué cosa se debe mejorar o cambiar en el local y si está en condiciones para funcionar como negocio y recibir al público. Para obtener este certificado es necesario:

- Los planos del local hechos por un arquitecto.
- Capacitar a todo el personal en primeros auxilios y en acciones para casos de incendios.
- Establecer y señalización de salidas de emergencia en caso de un siniestro dentro del local.

❖ **Permisos**

Los permisos son requisitos regulados por la ley, y cumplen la función de supervisar el buen funcionamiento de las empresas. De esta manera nos aseguramos de estar cumpliendo con las condiciones estructurales, ambientales, sanitarias y municipales correspondientes. Por ello los permisos que se requiera dependen del rubro de la empresa,

entonces debemos de comprar el libro de Actas, seguidamente elaborar el acta de Constitución, la minuta y el estatuto. Luego se realiza la búsqueda negativa de nombre en la SUNARP (Registros Públicos), haciendo la reserva de nombre; con esto nos dirigimos al notario y realizamos la escritura pública. Con una copia literal de esta escritura, nos apersonamos a la SUNAT y sacamos el RUC (Registro Único de Contribuyente), seguidamente nos apersonamos para tramita la licencia de funcionamiento en conjunto con el certificado de Defensa Civil y con todo esto ya hemos constituido la empresa.

❖ **Patentar la Marca en INDECOPI**

La marca es una imagen un estilo que permite la publicidad de productos o servicios que tiene todo empresario para conseguir una posición en el mercado y así conseguir que los consumidores los conozcan. La forma de proteger la marca es registrarla para evitar copias que realicen los demás empresarios para aprovechar su prestigio. Por ende, con el registro convierte al titular en el dueño de la marca y es la única forma de cuidar sus derechos, siendo el único que puede utilizarla en los últimos 10 años. De esta manera la búsqueda de antecedentes en el sistema tiene un costo de S/. 30.00 soles, pues el sistema solo mostrara al usuario como máximo para consultar hasta 200 marcas, siendo las más visualizadas aquellas que guarden mayor similitud fonética con la de objeto en búsqueda. De manera que si se confirma que no existe similitud con la que se quiere patentar se realiza un pago de S/. 550.00 soles para realizar los trámites y sea publicado en el Diario El Peruano.

❖ **Permiso de Salubridad**

Según el tamaño del establecimiento varía el costo a pagar, por ello su costo sería de S/. 400 soles y pertenece a la categoría D.

4.1.3 Descripción de las Alternativas de Financiamiento para la Inversión de la Guardería

4.1.3.1 Autofinanciamiento

De acuerdo a la inversión total del crédito que se va a ver más adelante, se ha considerado que parte de la inversión sea autofinanciada por los socios, teniendo en cuenta que los socios van a exigir un costo de oportunidad.

4.1.3.2 Financiamiento por Terceros

Se consideró analizar las entidades bancarias y las cajas financieras que hay en la ciudad de Cajamarca para optar por la mejor opción con respecto a la tasa de interés; para ello se aplicó una entrevista, realizando un análisis de preguntas generales a las entidades financieras entre estas Bancos y Cajas, obteniendo lo siguiente:

Con respecto a los requisitos que deberían tener para acceder a un préstamo personal, en su mayoría coinciden que las empresas no deben tener deudas con otras Entidades Financieras, presentar como mínimo las 06 últimas boletas de pago para que puedan verificar su capacidad de endeudamiento y demostrar una continuidad laboral.

Fue necesario también consultar con respecto a los principales requisitos para poder acceder a un crédito empresa, donde manifestaron que para ello es necesario presentar documento de identidad (DNI) del o los representantes legales de la empresa, balance de situación no mayor a tres meses, antigüedad de la empresa de 12 meses en la actividad, actividad a la que se dedica, el fiador deberá contar con casa propia o local comercial a nombre de Persona Natural, se tomará en cuenta su capacidad de pago, es decir la cantidad de deuda que pueda manejar de acuerdo a sus ingresos, los gastos del negocio y sus gastos Personales.

Con respecto si las entidades financieras darían apoyo a las Pequeñas Empresas, manifestaron que tendrían que cumplir con los requisitos establecidos por las entidades ya mencionadas.

En cuanto al factor más reiterativo para que las entidades financieras no otorguen el crédito a las empresas, respondieron en su totalidad, que por lo general encuentra un círculo vicioso complejo de superar entre ellos: la informalidad de las pequeñas empresas, que dificultan la determinación de su capacidad de pago; la falta de garantías, que no les permite acceder al crédito; la baja Información financiera que poseen las empresas solicitantes, desactualización de los activos que pueden servir como garantía.

Referente a la consulta sobre el monto de libre disponibilidad que otorgarían a una persona natural, la respuesta fue la siguiente, que algunas entidades bancarias ofrecen préstamos de hasta siete veces su sueldo con un tope máximo de S/. 60 000.00 soles en el caso del BanBif e Interbank, de S/. 50 000.00 soles, el de S/. 87 500.00 soles en el caso del Banco de Crédito de Perú , en el BBVA Continental un máximo de S/ 100 000.00 soles, por otro lado, Scotiabank el tope S/. 150 000.00 soles; Las Cajas Municipales ofrecen prestamos similares a las de las Entidades Bancarias, en lo que respecta al monto que se otorgaría a una Persona Jurídica las Entidades Financieras en su totalidad es decir tanto Bancos como Cajas el monto puede llegar hasta unos S/. 400 000.00 soles depende el tipo de empresa y la actividad a la que se dedica.

A. Comparativo de las Tasas

Tabla 11.

Cuadro Comparativo de Financiamiento.

TASAS DE FINANCIAMIENTO						
N°	ENTIDADES BANCARIAS	CRÉDITO		CAJAS FINANCIERAS	CRÉDITO	
		PERSONAL	EMPRESA		PERSONAL	EMPRESA
01	SCOTIABANK	15% - 70%	20% - 80%	TRUJILLO	60%	13% - 15%
02	BBVA	16% - 80%	40% - 100%	SULLANA	65%	14% - 18%
03	INTERBANK	18.5% - 88%	45% - 100%	MAYNAS	55%	14% - 16%
04	BAN BIF	18% - 80%	50% - 100%	CAJAMARCA	50%	15% - 18%
05	BCP	17.5% - 86.16%	50% - 100%	PIURA	50%	13.5% - 15%
06	MI BANCO	18.5% - 85%	60% - 100%	NUESTRA GENTE	48%	16% - -18%

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

4.1.4 Determinación de la Rentabilidad Mediante Flujos de Caja

4.1.4.1 Inversión Inicial

En este punto se incluye la inversión tangible lo cual constituye todos los bienes muebles, enseres y bienes inmuebles; y la inversión intangible lo cual constituye todos los trámites de constitución de la empresa.

4.1.4.1.1 Inversión Tangible

En este punto del proyecto de inversión de una guardería brindando un servicio extra, la inversión mueble incluye muebles de oficina y aulas, material para lavandería, implementos de dormitorio, y materiales educativos.

Tabla 12.
Inversión Tangible de Mueble e Inmueble.

INVERSIÓN TANGIBLE			
MUEBLES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Mobiliario y material varios			
Oficina			
Mesa	2	S/. 122.04	S/. 244.08
Sillón dirección alto c/ brazos	2	S/. 165.56	S/. 331.12
Sillas auxiliares	4	S/. 50.45	S/. 201.80
Armario	2	S/. 200.00	S/. 400.00
Mesa ordenador	1	S/. 160.15	S/. 160.15
Equipo Sonido	1	S/. 600.00	S/. 600.00
Impresora multifuncional	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Computadora	1	S/. 900.00	S/. 900.00
Cocina			
Cocina	1	S/. 700.00	S/. 700.00
Horno MicroHondas	1	S/. 500.00	S/. 500.00
Servicio	1	S/. 100.00	S/. 100.00
Lavandería y textil			
Lavadora	1	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00
Baño completo para niños	2	S/. 350.00	S/. 700.00
Dormitorios			
Cunas	5	S/. 100.00	S/. 500.00
Colchonetas	3	S/. 90.00	S/. 270.00
Hamacas	10	S/. 50.00	S/. 500.00
Unidades educativas			
Juego mesa y cinco sillas	10	S/. 200.00	S/. 2,000.00
Juguetes (puzzles, infantiles, etc.)			S/.
Cojin lactancia	3	S/. 68.00	S/. 204.00
Set de rodillos	1	S/. 215.00	S/. 215.00
Gusano tunel	1	S/. 180.00	S/. 180.00
Piso goma Eva	10	S/. 20.00	S/. 200.00
Set de pies y manos	3	S/. 21.00	S/. 63.00
Tumba crayolas	1	S/. 175.00	S/. 175.00
Piscina de palotas	1	S/. 335.00	S/. 335.00
TOTAL INVERSIÓN TANGIBLE - MUEBLE			S/. 12,479.15
INVERSION TANGIBLE INMUEBLE			
Remodelación			S/. 12,000.00
Plano			S/. 1,500.00
TOTAL INVERSIÓN TANGIBLE - INMUEBLE			S/. 13,500.00
TOTAL INVERSIÓN TANGIBLE -MUEBLE E INMUEBLE			S/. 25,979.15

Fuente: Elaboración propia.
Fecha: 2017

4.1.4.1.2 Inversión Intangible

Este punto incluye todos los costos de alquiler del local y remodelación de la misma, como los pasos para la creación de la empresa.

Tabla 13.
Inversión Intangible.

INVERSIÓN INTANGIBLE				
Descripción	Items	Número	Precio Unitario	Costo (soles)
Constitución de la Empresa	Búsqueda de Nombre	Ese mismo día		S/. 2.00
	Reserva de Nombre	2 días hábiles		S/. 18.00
	Escritura Pública			S/. 150.00
	Autorización Ugel			S/. 150.00
	Constitución	7 días hábiles		
	Compra de libros			S/. 150.00
	Legalización Ministerio de Trabajo			S/. 32.00
	Notario			S/. 200.00
Licencia de funcionamiento				S/. 278.00
Licencia de Defensa Civil				S/. 300.00
Anuncios y Publicidad				S/. 68.00
Alquiler		3	S/. 1,200.00	S/. 3,600.00
Publicidad				S/. 1,000.00
TOTAL INVERSIÓN INTANGIBLE				S/. 5,948.00

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2017

4.1.4.1.3 Capital de Trabajo

Para obtener los importes del primer mes de trabajo, se ha calculado de la demanda y costos, costos de productos directos entre 12 meses teniendo como resultado para el primer mes necesitamos un capital de trabajo de S/. 4 900.00 soles y a esto lo multiplicamos por los tres primeros meses siendo un capital de trabajo el importe de S/. 14 700.00 soles.

Tabla 14.
Capital de Trabajo.

Capital de Trabajo	
Capital de Trabajo Mensual	S/. 4,900.00
Capital para 3meses	S/. 14,700.00

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

a. Inversión Total

Está compuesta por la suma de la inversión tangible, intangible y capital de trabajo; lo cual lo hace aún más atractivo dicha inversión.

Tabla 15.
Inversión Total.

INVERSIÓN TOTAL	
DETALLE	IMPORTE
INVERSIÓN TANGIBLE	S/. 25,979.15
INVERSIÓN INTANGIBLE	S/. 5,948.00
(K) CAPITAL DE TRABAJO	S/. 14,700.00
INVERSIÓN TOTAL	S/. 46,627.15

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

b. Financiamiento del Proyecto

Para realizar el sueño del proyecto de la guardería se necesita un monto de S/.46 627.15 de los cual se considera que el 40% es de los aportes de los socios y el 60% financiado por el banco Scotiabank.

Tabla 16.
Porcentaje de Inversión y Financiamiento.

DETALLE	PORCENTAJE	MONTO
Aporte de Socios	40%	S/. 18,650.86
Terceros	60%	S/. 27,976.29

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2017

c. Costo de Oportunidad (COK) de la Inversión

En este punto se analizará el costo de oportunidad del proyecto y del capital invertido por los socios, lo cual corresponde el 40% del capital invertido necesitando un rendimiento de 26% de su dinero y el banco como inversionista es un 60% necesitando un rendimiento del 25% anual lo cual es cobrado a través de los intereses.

Tabla 17.

Costo de oportunidad de la inversión.

Financiamiento	Proporción de Inversión	Costo de oportunidad		Ponderado
Socios	40%	0.26	1	0.104
Terceros	60%	0.25	0.72	0.108
			WACC	0.212

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

4.1.4.2 Amortización del Préstamo

Con respecto a este punto optamos por el Banco SCOTIABANK, el cual nos ofrece una tasa del 25% efectiva anual. La amortización se paga mensualmente, a continuación, mostramos el cuadro consolidado anual para efectos de la proyección en los 5 años.

Tabla 18.

Amortización del préstamo.

AMORTIZACIÓN ANUAL								
AÑO	AMORTIZACIÓN		INTERÉS		CUOTA	ESCUDO FISCAL		
1	S/.	3,408.82	S/.	5,963.40	S/.	9,414.22	S/.	1,669.75
2	S/.	4,261.02	S/.	5,111.20	S/.	9,414.22	S/.	1,431.14
3	S/.	5,326.28	S/.	4,045.94	S/.	9,414.22	S/.	1,132.86
4	S/.	6,657.85	S/.	2,714.37	S/.	9,414.22	S/.	760.02
5	S/.	8,322.31	S/.	1,049.91	S/.	9,414.22	S/.	293.97
	S/.	27,976.29	S/.	18,884.82	S/.	47,071.11	S/.	5,287.75

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

4.1.4.3 Estructura de costos

A. Costos fijos

En el presente proyecto los costos fijos son necesarios para mantener la empresa incluyendo remuneraciones, artículos de oficina y limpieza.

Tabla 19.
Gastos Administrativos para el primer año.

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
PERSONAL	COSTO POR MES	NÚMERO DE MESES	COSTO ANUAL
Administrador	1800.00	14	S/. 25,200.00
Contador Externo	300.00	1	S/. 300.00
Profesora de 06 meses a 01 año de edad	1400.00	14	S/. 19,600.00
Profesora de 01 año a 02 años de edad	1400.00	14	S/. 19,600.00
Profesora de 02 años a 03 años de edad	1400.00	14	S/. 19,600.00
Limpieza	900.00	14	S/. 12,600.00
Total	6900.00	12	S/. 96,900.00

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2017

Tabla 20.
Gastos Fijos de Servicio para el primer año.

GASTOS FIJOS DE SERVICIO			
GASTOS	COSTO MENSUAL	CANTIDAD DE MESES	COSTO ANUAL
Alquiler de local	S/. 1,500.00	12	S/. 18,000.00
Luz	S/. 300.00	12	S/. 3,600.00
Gas	S/. 34.50	6	S/. 207.00
Agua	S/. 100.00	12	S/. 1,200.00
Mantenimiento del local		1	S/. 1,500.00
Trío Movistar	S/. 149.00	12	S/. 1,788.00
Fumigación	S/. 21.00	12	S/. 252.00
Total			S/. 26,547.00

Fuente: Elaboración propia
Fecha: 2017

Tabla 21.
Gastos Fijos Útiles de Oficina para el primer año.

COSTOS fijos - Útiles de Oficina			
GASTO	COSTO MENSUAL	CANTIDAD POR AÑO	COSTO ANUAL
Útiles de Limpieza			
Escoba	S/. 11.70	4	S/. 46.81
Recogedor	S/. 7.90	2	S/. 15.80
Set de Limpieza (balde + trapeador)	S/. 22.90	2	S/. 45.80
Trapeador repuesto	S/. 8.00	6	S/. 48.00
Limpia vidrios	S/. 9.60	2	S/. 19.20
Limpiador sanitario	S/. 8.90	3	S/. 26.70
Detergente	S/. 21.37	4	S/. 85.48
Lejía	S/. 9.03	2	S/. 18.06
Pino	S/. 16.70	2	S/. 33.40
Jabón líquido	S/. 6.00	2	S/. 12.00
Papel Higiénico	S/. 12.00	2	S/. 24.00
Papel Toalla	S/. 24.00	2	S/. 48.00
		SUB TOTAL	S/. 423.25
Útiles de Escritorio			
Papel Bon	S/. 10.00	1	S/. 10.00
Lapiceros	S/. 8.00	2	S/. 16.00
Tinta de impresora	S/. 30.00	4	S/. 120.00
Pizarra Acrílica	S/. 55.00	3	S/. 165.00
CD Interactivos	S/. 2.00	6	S/. 12.00
		SUB TOTAL	S/. 323.00
Botiquín			
Gasa	S/. 10.00	4	S/. 40.00
Esparadrapo	S/. 6.00	4	S/. 24.00
Alcohol	S/. 12.00	4	S/. 48.00
Termómetro	S/. 6.00	4	S/. 24.00
Panadol	S/. 8.50	20	S/. 170.00
Curitas	S/. 5.00	10	S/. 50.00
		SUB TOTAL	S/. 356.00
			S/. 1,102.25
Total			S/. 1,102.25

Fuente: Elaboración propia.
Fecha: 2017

B. Estructura de costos

En este proyecto se tendrá en cuenta los costos la tasa de crecimiento determinada por la demanda proyectada, así se obtendrá cuanto todos los costos anuales asumir del periodo 2017 – 2021, durante los 5 primeros años de funcionamiento del negocio.

Tabla 22.*Estructura de costos para los cinco años.*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Profesora de 06 a 1 año	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00
Profesora 1 año a 2 años	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00
Profesora 2 años a 3 años	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00	S/. 19,600.00
Mano de Obra Directa	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00
Administrador	S/. 25,200.00	S/. 25,200.00	S/. 25,200.00	S/. 25,200.00	S/. 25,200.00
Contador	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00
Personal de Limpieza	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00
Servicios	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00
Utiles de oficina	S/. 1,102.25	S/. 1,102.25	S/. 1,102.25	S/. 1,102.25	S/. 1,102.25
Gastos Administrativos	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25
Muebles y Enseres	S/. 183.72	S/. 183.72	S/. 183.72	S/. 183.72	S/. 183.72
Equipo de Oficina	S/. 625.00	S/. 625.00	S/. 625.00	S/. 625.00	S/. -
Depreciación	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 183.72
Gastos Financieros	S/. 9,414.22	S/. 9,414.22	S/. 9,414.22	S/. 9,414.22	S/. 9,414.22
Costos Totales	S/. 134,772.19	S/. 134,772.19	S/. 134,772.19	S/. 134,772.19	S/. 134,147.19

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

4.1.4.4 Punto de Equilibrio

A. Equilibrio para la Rentabilidad con el Primer Año

El punto de equilibrio ha sido calculado con respecto a la rentabilidad que se expresa en el VAN, lo que se intenta demostrar es la determinación del número de matrículas y/o pensiones en el año de tal manera que el VAN se haga “0”, entonces con este dato mayor a “0” la rentabilidad es positiva porque ira más allá de la utilidad operativa y esto se determina con el software del Excel ingresando a la barra de herramienta datos, seguidamente análisis de hipótesis y la opción buscar objetivo con la cual se determinó el cálculo de: 261 niños aproximadamente, obteniendo un VAN de S/. 51.66 soles.

Tabla 23.
Flujo de Caja financiero para el año 1

FLUJO DE CAJA FINANCIERO		
	AÑO 0	AÑO 1
Ingresos		S/. 164,430.00
VR		
Inversión (-)	S/. 46,627.15	
Mano Obra Directa		S/. 58,800.00
Gastos Operativos		
Servicios		S/. 26,547.00
Planillas		S/. 38,100.00
Costos Fijos (Modulo)		S/. 1,300.66
Impuestos (-)		S/. 9,270.42
Flujo de Caja Económico	S/. -46,627.15	S/. 30,411.93
Préstamo (+)	S/. 27,976.29	
Cuota (-)		S/. 9,414.22
EFI		S/. 1,669.75
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. -18,650.86	S/. 22,667.46

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

Tabla 24.
VAN y TIR flujo del financiero

WACC	21.20%
ACTUALIZAR	S/. 18,702.52
VAN	S/. 51.66
RBC	1.002769937
TIR	22%

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

B. Equilibrio para la Utilidad Operativa en el Primer Año:

En este aspecto la idea del punto de equilibrio es determinar cuántas pensiones se tiene que tener al año para cubrir todos los gastos y los costos de tal manera que la utilidad operativa sea "0" y para hacer el cálculo se utilizó la misma herramienta del Excel, datos y función objetivo, donde se obtuvo 197 y al hacer reemplazado se obtiene el equilibrio anual como se muestra en la tabla de S/. 124 549.25 soles.

Tabla 25.*Estado de Resultados para el flujo de caja financiero.*

ESTADO DE RESULTADOS PARA EL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	
	2017
Ingresos Brutos	S/. 124,549.25
Mano Obra Directa	S/. 58,800.00
UTILIDAD BRUTA	S/. 65,749.25
Gastos Administrativos	S/. 65,749.25
UTILIDAD OPERATIVA	S/. -

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

4.1.4.5 Depreciación

Se calcula los porcentajes de acuerdo con el artículo 22° del Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta D.S N° 122-94-EF.

Es decir, muebles y enseres tiene una vida útil de 10 años y los equipos de cómputo tiene una vida útil de 4 años

Tabla 26.*Depreciación*

DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS DIVERSOS Y PROCESAMIENTO DE DATOS									
DETALLE	MONTO	%	1	2	3	4	5	TOTAL	VALOR RESIDUAL
Muebles y Enseres	S/. 1,837.15	10%	S/. 183.72	S/. 183.72	S/. 183.72	S/. 183.72	S/. 183.72	S/. 918.58	S/. 918.58
Equipo de Oficina	S/. 2,500.00	25%	S/. 625.00	S/. 625.00	S/. 625.00	S/. 625.00		2,500.00	S/. -

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

Como se observa en la tabla existe un valor residual de S/. 918.58 soles este es el valor que queda del activo muebles y enseres por usar ya que la vida útil es 10 años y solo en el proyecto se utiliza 5 años este valor residual es importante ya que se utilizara en los flujos de caja del último año.

4.1.4.6 Estado de Resultados

En este punto se muestran los ingresos y egresos durante los cinco años proyectados basándose en la demanda proyectado, obtenida a través de la encuesta; se debe mencionar, que se elaboraron dos estados de resultados uno que sirvió para plantear el flujo de caja financiero; y otro, que sirvió para el flujo de caja económico.

Tabla 27.*Estado de Resultados para el Flujo de Caja Financiero.*

ESTADO DE RESULTADOS PARA EL FLUJO DE CAJA FINANCIERO					
	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos Brutos	S/. 154,375.20	S/. 157,617.08	S/. 160,927.04	S/. 164,306.51	S/. 167,756.94
Mano Obra Directa	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00
UTILIDAD BRUTA	S/. 95,575.20	S/. 98,817.08	S/. 102,127.04	S/. 105,506.51	S/. 108,956.94
Gastos Administrativos	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 29,825.95	S/. 33,067.83	S/. 36,377.79	S/. 39,757.25	S/. 43,207.69
Gastos financieros	S/. 5,963.40	S/. 5,111.20	S/. 4,045.94	S/. 2,714.37	S/. 1,049.91
Depreciación	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72
Utilidad Antes de Impuesto a la Renta	S/. 23,053.83	S/. 27,147.91	S/. 31,523.13	S/. 36,234.17	S/. 41,349.07
Impuesto a la Renta	S/. 6,455.07	S/. 7,601.42	S/. 8,826.48	S/. 10,145.57	S/. 11,577.74
UTILIDAD NETA	S/. 16,598.76	S/. 19,546.50	S/. 22,696.65	S/. 26,088.60	S/. 29,771.33

Fuente: elaboración propia

Fecha: 2017

En este punto se tendrá en cuenta el precio de venta del servicio que ofrecerá *Guardería Chiquitines* durante los próximos 5 años del proyecto, dicho precio unitario ha sido determinado de acuerdo a los precios de mercado y teniendo en cuenta los costos unitarios de servicio. Procediéndose a armar el estado de Resultados, donde se colocaron los ingresos proyectados, a esto se le resta el pago de mano de obra directa, los gastos administrativos, los gastos financieros, la depreciación de artículos de la inversión inicial y finalmente el impuesto a la renta, obteniendo así la utilidad neta de cada año.

Tabla 28.*Estado de Resultados para el Flujo de Caja Económico.*

ESTADO DE RESULTADOS PARA EL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO					
	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos Brutos	S/. 154,375.20	S/. 157,617.08	S/. 160,927.04	S/. 164,306.51	S/. 167,756.94
Mano Obra Directa	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00
UTILIDAD BRUTA	S/. 95,575.20	S/. 98,817.08	S/. 102,127.04	S/. 105,506.51	S/. 108,956.94
Gastos Administrativos	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 29,825.95	S/. 33,067.83	S/. 36,377.79	S/. 39,757.25	S/. 43,207.69
Gastos financieros	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Depreciación	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	S/. 29,017.23	S/. 32,259.11	S/. 35,569.07	S/. 38,948.54	S/. 42,398.98
Impuesto a la Renta	S/. 8,124.83	S/. 9,032.55	S/. 9,959.34	S/. 10,905.59	S/. 11,871.71
UTILIDAD NETA	S/. 20,892.41	S/. 23,226.56	S/. 25,609.73	S/. 28,042.95	S/. 30,527.26

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

En este último, no se determinó gastos financieros, si no que se redujo este concepto a cero por ser un estado de resultado para el flujo de caja económico, que solo considera el financiamiento por los socios.

4.1.4.7 Flujos de Caja Proyectada

Para el flujo de caja económico se está considerando los aportes de los socios, no la amortización del préstamo, por lo tanto, el impuesto a la renta no se afecta.

Tabla 29.

Flujo de Caja Económico.

ESTADO DE RESULTADOS PARA EL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO					
	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos Brutos	S/. 154,375.20	S/. 157,617.08	S/. 160,927.04	S/. 164,306.51	S/. 167,756.94
Mano Obra Directa	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00
UTILIDAD BRUTA	S/. 95,575.20	S/. 98,817.08	S/. 102,127.04	S/. 105,506.51	S/. 108,956.94
Gastos Administrativos	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 29,825.95	S/. 33,067.83	S/. 36,377.79	S/. 39,757.25	S/. 43,207.69
Gastos financieros	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Depreciación	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	S/. 29,017.23	S/. 32,259.11	S/. 35,569.07	S/. 38,948.54	S/. 42,398.98
Impuesto a la Renta	S/. 8,124.83	S/. 9,032.55	S/. 9,959.34	S/. 10,905.59	S/. 11,871.71
UTILIDAD NETA	S/. 20,892.41	S/. 23,226.56	S/. 25,609.73	S/. 28,042.95	S/. 30,527.26

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

En el flujo de caja financiero se considera el aporte a los socios, así mismo el aporte de terceros que es el crédito bancario del 60% a una TEA de 25% por lo que afectaría el impuesto a la renta.

Tabla 30.
Flujo de Caja Financiero.

ESTADO DE RESULTADOS PARA EL FLUJO DE CAJA FINANCIERO					
	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos Brutos	S/. 154,375.20	S/. 157,617.08	S/. 160,927.04	S/. 164,306.51	S/. 167,756.94
Mano Obra Directa	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00
UTILIDAD BRUTA	S/. 95,575.20	S/. 98,817.08	S/. 102,127.04	S/. 105,506.51	S/. 108,956.94
Gastos Administrativos	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25	S/. 65,749.25
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 29,825.95	S/. 33,067.83	S/. 36,377.79	S/. 39,757.25	S/. 43,207.69
Gastos financieros	S/. 5,963.40	S/. 5,111.20	S/. 4,045.94	S/. 2,714.37	S/. 1,049.91
Depreciación	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72	S/. 808.72
Utilidad Antes de Impuesto a la Renta	S/. 23,053.83	S/. 27,147.91	S/. 31,523.13	S/. 36,234.17	S/. 41,349.07
Impuesto a la Renta	S/. 6,455.07	S/. 7,601.42	S/. 8,826.48	S/. 10,145.57	S/. 11,577.74
UTILIDAD NETA	S/. 16,598.76	S/. 19,546.50	S/. 22,696.65	S/. 26,088.60	S/. 29,771.33

Fuente: Elaboración propia.

Fecha: 2017

4.1.4.8 Análisis de Rentabilidad

Tabla 31.
Indicadores Financieros.

FLUJO DE CAJA			
ECONÓMICO		FINANCIERO	
COK	26.00%	21.20%	WACC
VAN	S/. 6,551.33	S/. 19,102.99	VAN
TIR	33.02%	68.83%	TIR
RBC	1.140504686	2.024241618	RBC

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017

- ✓ La tasa interna de retorno (TIR) pretende establecer que tendrá un retorno de lo invertido hasta el 33.02% en el flujo de caja económico y en el flujo de caja financiero el 68.83% de retorno si este proyecto se apalancara, por otra parte, la TIR es mayor al costo de capital que exige el proyecto, por lo cual este proyecto es factible.
- ✓ El valor actual neto (VAN) al mostrarse en ambos flujos positivo demuestra que el proyecto es rentable y generando un monto mayor en el flujo de financiamiento, obteniendo un WACC de 21.20% en lo financiero.

- ✓ La relación beneficio costo (RBC) en ambos flujos es mayor a 1 siendo en lo económico de 1.14 lo cual indica que por cada sol invertido se recupera S/.1.14 soles y en el flujo financiero de S/. 2.02 por cada 2 soles invertido se recupera S/. 2.02 soles; siendo mayor en el flujo de caja financiero.

4.1.4.9 Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se consideró manipular el precio de venta. Los resultados fueron los siguientes:

Tabla 32.

Análisis de sensibilidad - Flujo de Caja Financiero.

FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		S/. 147,024.00	S/. 147,024.00	S/. 147,024.00	S/. 147,024.00	S/. 147,024.00
VR						
Inversión (-)	S/. 46,627.15					
Mano Obra Directa		S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00	S/. 58,800.00
Gastos Operativos						
Servicios		S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00	S/. 26,547.00
Planillas		S/. 38,100.00	S/. 38,100.00	S/. 38,100.00	S/. 38,100.00	S/. 38,100.00
Costos Fijos (Modulo)		S/. 1,300.66	S/. 1,300.66	S/. 1,300.66	S/. 1,300.66	S/. 1,300.66
Impuestos (-)		S/. 4,396.74	S/. 5,499.85	S/. 6,680.78	S/. 7,954.81	S/. 9,340.98
Flujo de Caja Económico	S/. -46,627.15	S/. 17,879.61	S/. 16,776.49	S/. 15,595.56	S/. 14,321.53	S/. 12,935.36
Préstamo (+)	S/. 27,976.29					
Cuota (-)		S/. 9,414.22	S/. 9,414.22	S/. 9,414.22	S/. 9,414.22	S/. 9,414.22
Escudo Fiscal (préstamo)		S/. 1,669.75	S/. 1,431.14	S/. 1,132.86	S/. 760.02	S/. 293.97
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. -18,650.86	S/. 10,135.14	S/. 8,793.40	S/. 7,314.20	S/. 5,667.33	S/. 3,815.12

Fuente: Elaboración propia

Fecha: diciembre 2017

Tabla 33.

Análisis de sensibilidad – Indicadores Financieros.

WACC	21.20%
ACTUALIZAR	S/. 22,542.04
VAN	S/. 3,891.18
RBC	1.208632695
TIR	32%

Fuente: Elaboración propia

Fecha: diciembre 2017

Con el análisis se determinó que el precio de venta, puede disminuir costos, obteniendo un VAN de S/. 3,891 soles, si el precio disminuye más, el VAN es negativo.

4.2 **Discusión**

De acuerdo al primer objetivo referente a identificar las necesidades de mercado y demanda para la inversión de una guardería en Cajamarca, el autor Meza (2013) afirma que en un mercado de oferta precios y demanda se necesita de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación del proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de la formulación, para ello se debe prestar atención sobre el potencial consumidor y la cantidad del producto que éste demandará, para ello en la presente investigación se determinó el servicio de la Guardería dividido en tres grupos según las edades, el mercado objetivo que dio un total de 12 451.80 demostrando que hay demanda y luego se determinó de acuerdo a la capacidad de planta la demanda base mensual, siendo de 20 niños que anualmente sería 240 niños, y luego proyectada da un total en el quinto año de 266 pensiones.

Con respecto al objetivo número dos referente al aspecto técnico, organizacional de la inversión de una guardería en el departamento de Cajamarca, el autor Pezo (2005) manifiesta que se tiene que realizar estudios de capacidad real para la oferta de productos o servicios que elabore el proyecto; pues, satisfaga la demanda, que se necesita y si hay probabilidad de conseguirlo, esta viabilidad determina la factibilidad del proyecto; dicho esto se estimó un área de 229.48 m² para optimizar el bienestar de los infantes por lo cual realizó la micro localización dando un puntaje de 805 por ser una empresa con una sola dirección fiscal; en este análisis se establece puntajes de evaluación para los ítems de ubicación zona Horacio Zevallos. con respecto al aspecto organizacional según el autor Alvarado (2007) en este punto el autor dice que una adecuada administración de los recursos, los cuales pueden ser humanos, materiales, financieros, tecnológicos y tiempo; así como la planificación dirección, coordinación y control de las actividades previstas la cual necesita de una estructura que armonice las relaciones entre órganos, puesto de trabajo, atribuciones y competencias de cada órgano; para ello se consideró un total de 06 trabajadores en la parte organizacional, los flujo gramas de procesos de servicio, los cuales se inician con la llegada de los padres a pedir información, la matrícula y los procesos básicos, que se realizan con los infantes; En lo legal se detalla los trámites a seguir como búsqueda de nombre, elevar la minuta a escritura pública, obtención de número RUC.

En el tercer objetivo tres describir las alternativas de financiamiento posibles en la inversión de una guardería en el departamento de Cajamarca, el autor Ccaccya (2015) manifiesta que es un instrumento que optan las empresas para aprovisionarse de recursos ya sean bienes o servicios, ya sean propios o financiados por terceros para obtener un apalancamiento y estos tendrán plazos determinados los cuales tienen un costo financiero, de esta forma pensando en que el proyecto de la guardería se financió con socios y terceros (entidades bancarias), que las entidades bancarias, las características principales para dar un préstamo deberían cumplir los requisitos que deberían tener para acceder a un préstamo personal, en su mayoría coinciden que las empresas no deben tener deudas con otras entidades financieras, presentar como mínimo las 06 últimas boletas de pago para que puedan verificar su capacidad de endeudamiento y demostrar una continuidad laboral. Fue necesario también consultar con respeto a los principales requisitos para poder acceder a un crédito empresarial, donde manifestaron que para ello es necesario presentar

documento de identidad (DNI) del o los representantes legales de la empresa, balance de situación no mayor a tres meses, antigüedad de la empresa de 12 meses en la actividad a la que se dedica, el fiador deberá contar con casa propia o local comercial a nombre de persona natural, se tomará en cuenta su capacidad de pago, es decir la cantidad de deuda que pueda manejar de acuerdo a sus ingresos, los gastos del negocio y sus gastos personales. Por lo tanto, el porcentaje de aporte propio es 40% y de terceros es 60%.

Con respecto al cuarto objetivo referente a la rentabilidad de los flujos de caja de acuerdo a las alternativas de financiamiento seleccionadas según los autores Beltrán & Cueva (2007) determinaron que el flujo de caja de un proyecto es un cálculo que resume las entradas y salidas del dinero a lo largo de la vida útil del proyecto, La estructura del flujo de caja se hace en periodos iguales y para determinar los flujos de caja es necesario que estos se analicen con las herramientas económicas y financieras que son el VAN, TIR y RBC por lo cual permite definir la rentabilidad del negocio. Generalmente se divide la vida del proyecto en años, en el presente proyecto se obtienen dos tipos de flujo según los autores Beltrán y Cueva, el económico que no considera el gasto financiero, solamente de los socios y con respecto al flujo financiero si considera el préstamo; por ende, en lo económico se obtuvo un VAN de S/. 6 551.33 soles, con una TIR de 33% y un RBC de S/.1.14 soles por lo cual se considera que el proyecto es viable y más aún en el financiero que dio como resultado un VAN de S/. 19 109.99 soles, una TIR de 69% y el RBC de S/. 2.02 soles siendo mayor al económico; con esta evaluación se obtendrá un crédito bancario con Scotiabank, evidenciando que esta opción ofrecerá el mejor beneficio financiero para el proyecto, con este apalancamiento se obtendrá una mayor rentabilidad.

V. CONCLUSIONES

- ❖ La presente propuesta de inversión posee una demanda de 19 475 personas, con un mercado objetivo de 12 451; de acuerdo a la capacidad de niños que se pueden atender en la guardería se obtuvo un año base de 240 atenciones anuales, que luego al ser proyectados nos da en el quinto año una demanda de 267 pensiones al año.
- ❖ En el aspecto técnico, el área estimada para el proyecto es de 229.48 m² por el método de factores la ubicación y la dirección fiscal es la Urb. Horacio Zevallos y con respecto al aspecto organizacional, la entidad contará dentro de su organización con un administrador, contador, docentes y personal de limpieza.
- ❖ Las entidades financieras indicaron que para un crédito empresarial las empresas deberían estar en el mercado como mínimo 06 meses, y en lo que concierne a un crédito personal, es necesario contar con continuidad laboral y capacidad de endeudamiento, indicaron también que la tasa promedio de interés es de un 50%, para un crédito empresarial y de un 25% para un crédito personal.
- ❖ De acuerdo al análisis de las alternativas de financiamiento se optó por realizar un financiamiento que comprenda primero un financiamiento propio equivalente al 40% de la inversión, y en segundo lugar un financiamiento por terceros equivalente al 60% de la inversión, con un costo de oportunidad de 25% y .26% respectivamente, obteniendo un WACC del 21.2%.
- ❖ Al determinar la rentabilidad mediante los flujos de caja se determinó que el proyecto es rentable con un VAN de S/. 19 102.99 soles, pero se puede observar que la rentabilidad es mayor en el flujo de caja financiero donde se obtuvo una TIR de 68.83% y un RBC de S/. 2.02 soles.
- ❖ Para el análisis de sensibilidad se consideró hacer sensible el precio, de tal manera que se analizó que el precio más bajo que se podría cobrar mensualmente es de S/. 600.00 soles, obteniendo un VAN de S/. 3891.18 soles, lo más cercano de cero, con un precio menor al calculado, el VAN se hace negativo, es decir el proyecto no es rentable.
- ❖ El punto de equilibrio fue analizado con respecto a dos perspectivas, primero con respecto a la utilidad operativa, obteniendo un resultado de 197 pensiones anuales, para con ello cubrir costos y gastos; en segundo lugar, se realizó un punto de equilibrio con respecto a la rentabilidad del VAN, sabiendo que para el primer año la cantidad de pensiones que genera el equilibrio equivale a 261, con ello la rentabilidad es positiva.

VI. RECOMENDACIONES

- ❖ Se recomienda necesario que, en cada aula aparte del docente, se considere un auxiliar, ya que el trabajo con niños pequeños menores de tres años, necesitan de una mayor dedicación y atención personalizada, por otro lado, la cantidad de niños debe ser proporcional a la capacidad de aula y docentes.
- ❖ Se recomienda que las empresas se apalanquen, porque esto permite que se comparta el riesgo del negocio entre terceros y los socios, además apalancarse financieramente permite que la rentabilidad sea un poco más alta que financiarse solamente con aporte propio.
- ❖ Se recomienda realizar un punto de equilibrio no solamente desde el punto de vista de la utilidad operativa, sino también desde el punto de vista del VAN, para determinar el número de pensiones que generan rentabilidad en el proyecto el primer año.

VII. LISTA DE REFERENCIAS

Alvarado, O. (2007). *Gestión de Proyectos Educativos: lineamientos Metodológicos* (1ª edición). Lima, Perú: Fondo Editorial UNMSM.

<https://books.google.com.pe/books?id=2ryW9sCE4joC&pg=PA11&lpg=PA11&dq=gesti+n+de+proyectos+educativos+de+otoniel+alvarado+oyarce&source=bl&ots=TnCrJCubCk&sig=B2y56PIVbfDtLWfexWRkZGhlhC8&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjrsTMzZTNAhWLJCyKHVwUDDYQ6AEINDAE#v=onepage&q=gestion%20de%20proyectos%20educativos%20de%20otoniel%20alvarado%20oyarce&f=false>

Andía, W. (2007). *Proyectos de inversión. Guía para su formulación y evaluación estratégica*. Editorial El Saber.

Arboleda, G. (2014). *Identificación, Formulación, Evaluación y Gerencia* (2ª edición). Colombia: Alfa omega S.A

Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación introducción a la metodología* (3ª edición). Caracas, Venezuela: Recuperado el 08 junio de 2017 de: <https://es.slideshare.net/.../fidias-g-arias-el-proyecto-de-investigacin-5ta-edicin-edicin->

Foppiano, G. (2013). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (1ª edición). Lima-Perú: Tarea Asociación Gráfica y Educativa.

Arias, G. (2015). *Alternativas de Financiamiento para las Empresas Manufactureras del Sector Metalúrgico en el Estado Aragua. La Morita. (Tesis para optar el grado de Magister)*. Recuperado el 04 de abril de 2017 de: mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/.../2576/Maestría%20Gabriela%20Arias.pdf

Barajas, A. (2008). *Libro finanzas para no financistas* (4ta edición). Bogotá. Recuperado el 15 de abril de 2017, de: <http://books.books.com.pe/books?Isbn=958716086x>

Behar, D. (2008). *Metodología de la investigación*. Editorial Shalom. Recuperado el 15 de mayo de 2017, de: <https://es.scribd.com/.../METODOLOGIA-DE-LA-INVESTIGACION-DANIEL-S-BE>

- Beltrán, A. & Cueva, H. (2005). *Evaluación privada de proyectos* (2ª edición). Lima, Perú: Universidad del Pacífico.
- Beltrán, A. & Cueva, H. (2007). *Evaluación privada de proyectos* (2ª edición). Lima, Perú: Universidad del Pacífico. Recuperado el 12 de mayo de 2017, de: <http://books.google.com.pe/books?isbn=9972570150>
- Berrio, D. & Castrillón, J. (2008). *Costos para gerenciar organizaciones: empresas manufactureras, comerciales y de servicios* (2ª edición). Colombia: Uninorte.
- Bernárdez, M. (2007). *Desempeño Organizacional*. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=PX701hTYgDkC&printsec=frontcover&dq=desempe%C3%B1o+organizacional+de+Bernardez&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=desempe%C3%B1o%20organizacional%20de%20Bernardez&f=false
- Burbano, J., Mite, K. & Padilla, J. (2013), *Proyecto de Inversión para la Creación de una Guardería y Centro de Estimulación y Pre y Postnatal en la vía a Samborondón* (Tesis de Pregrado de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, Ecuador). Recuperado de: <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/24441/1/Tesis%20Cicyt.pdf>
- Caldas, M., Carrión, R. & Heras, A. (2014). *Empresa e Iniciativa Emprendedora* (1ª edición). España: Editorial Editex.
- Campana A. (2013). *Proyecto de Inversión para Instalar un Espacio Recreacional para Niños de 1 a 5 Años en el Centro Comercial Real Plaza de Chiclayo* (Tesis de Pregrado) Recuperado de: tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/125/1/TL_campana_seminario_Andrea.pdf
- Castillo, C. (2011). *Leasing*. *Actualidad empresarial* 1(243). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/243_9_UCTYUIQOBYQSPSP_AOPINGMEHMTNLCPDWRXVLFMAGKQYZJOAYDJ.pdf
- Ccaccya Bautista, D. A. (2015). "Fuentes de financiamiento empresarial". *Revista Actualidad Empresarial*, 310- 339p.
- Chiavenato, I. (2007). *Introducción a la Teoría General de la Administración* (5ª edición). Colombia: Editorial LTDA.

- Effio, F. (2008). Finanzas para contadores. Lima. Asesor Empresarial.
- Fernández, S. (2007). *Los Proyectos de Inversión* (1ª edición). Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Foppiano, G. (2013). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (1ª edición). Lima-Perú: Tarea Asociación Gráfica y Educativa.
- Hamilton, M. & Pezo, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados* (1ª edición). Colombia: Convenio Andrés Bello.
- Iborra, M.; Dasi, A.; Dolz, C.; & Ferrer, C. (2014). Fundamentos de Dirección de Empresas. (2ª edición). España: Paraninfo SA.
- Kotler, P. (2001). *Dirección de Mercadotecnia. Análisis, Planeación, Implementación y Control* (8ª edición). México: Pearson Educación.
- Kotler, p. & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (décimo cuarta edición). México: Pearson Educación. Recuperado el 12 de abril de 2017 de:
https://profdariomarketing.files.wordpress.com/2014/.../marketing_kotler-armstrong.p...
- López, B. (2014) Fuentes de financiamiento para las empresas Recuperado por:
<http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas>.
- Meza, J. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos* (3ª edición). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Rodríguez, C. (2014). *Estudio de Factibilidad Económica para la Creación de una Guardería Infantil Diurna y Nocturna "Baby House en el Distrito Metropolitano de Quito zona norte* (Tesis de Pregrado de la Universidad Internacional SEK, Ecuador)
<http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/754/1/TESIS%20CARLA%20RODRIGUEZ.pdf>
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de inversión formulación y evaluación* (1ª edición). México: Pearson Educación López P. (2011) *Estudio para la Creación de una guardería en la Zona Centro de la Ciudad de Machachi, Cantón Mejía* (Escuela Politécnica del

Ejercito, Ecuador). Recuperado de:
repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/3544/1/T-ESPE-031214.pdf

Sols, A.; Fernández, A. & Romero, J. (2013). *Caso integral de proyectos*. Madrid: Comillas.
Recuperado el 20 de julio de 2017 de:
<https://books.google.com.pe/books?isbn=8484684954>

Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero un enfoque para el Perú*. Lima, Perú:
PUCP, Fondo Editorial. Recuperado el 28 de agosto de 2017 de:
<https://reader.paperc.com/.../contabilidad-y-analisis-financiero/.../comp-6- idParaDest...>

Zans, W. (2012). “*Contabilidad Básica II*”. Perú: Editorial San Marcos.

VIII. ANEXOS**ANEXO N° 01
ENCUESTA PARA RECOLECCIÓN DE DATOS.****ENCUESTA****Objetivo:**

Identificar las necesidades del mercado y demanda para la inversión de una guardería en la ciudad de Cajamarca.

Instrucciones:

Marque la alternativa que considere correcta.

I. Datos Generales:

1. Sexo

2. Edad

3. ¿Dónde vive?

4. Ingreso mensual

II. Cuestionario

5. ¿Actualmente se encuentra trabajando?

Sí () No ()

6. ¿Cuántos hijos tiene con edades de 0 meses hasta 3 años?
1 () 2 () 3 () +3 ()
7. ¿Tiene con quién dejar a sus hijos mientras trabaja?
Sí () No ()
8. ¿Dejaría a sus hijos al cuidado de personas especializadas en una guardería?
Sí () No ()
9. ¿Estaría dispuesto hacer uso de una guardería que además brinde estimulación temprana?
Sí () No ()
10. ¿Estaría dispuesto hacer uso de una guardería que además brinde estimulación temprana?
Sí () No ()
11. Señale aquellos aspectos principales que tomaría en cuenta para elegir la guardería de su hijo:
- a. Servicios que ofrece el centro ()
 - b. Horarios de apertura ()
 - c. Económico ()
 - d. Cercanía con el domicilio o trabajo ()
 - e. Otros _____
12. ¿Qué tipo de servicios le gustaría que tuviera una guardería ubicada en un centro comercial?
- 1. Un amplio lugar para recreación de los niños ()
 - 2. Presencia de personal de seguridad ()
 - 3. Juegos de entretenimiento ()

4. Cuidado personal ()
Otros _____
13. ¿Estaría dispuesto a gastar de su dinero para el servicio de una guardería?
Sí () No ()
14. ¿Cómo le gustaría a usted realizar el pago del servicio de la guardería?
a. Horas ()
b. Día ()
c. Semana ()
d. Mes ()
15. ¿Qué servicio o contrato le gustaría a usted recibir de una guardería?
a. Dejar a su niño por horas ()
b. Dejar a su niño por medio día (4 horas) ()
c. Día completo (8 horas) ()
d. Contrato por semana ()
e. Contrato por mes ()
16. Ud. Ha utilizado alguna vez el servicio de guardería
Sí () No ()
Especifique _____
17. Cuánto Ud. Estaría dispuesto a pagar en el servicio de guardería por hora?
a. 5.00 ()
b. 7.00 ()
c. 9.00 ()
d. 11.00 ()
18. ¿Cuánto pagarías la fracción de medio día?

- a. 25.00 ()
- b. 35.00 ()
- c. 40.00 ()
- d. 45.00 ()

19. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por el servicio de guardería por una semana?

- a. 100.00 ()
- b. 150.00 ()
- c. 180.00 ()
- d. 200.00 ()

20. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por el servicio de guardería por mes?

- a. 500.00 ()
- b. 600.00 ()
- c. 700.00 ()
- d. 800.00 ()

21. ¿Si usted dejaría a su niño en una guardería porque tipo de servicio optaría?

- a. Sala de cuna de 06 meses a 01 año de edad ()
- b. Caminadores de 01 a 02 años de edad ()
- c. Párvulos de 02 a 03 años de edad ()

22. ¿A qué hora dejaría a su niño en la guardería?

- a. 7:00 am ()
- b. 7:30 am ()
- c. 8:00 am ()

23. ¿Si usted dejaría a su niño en la guardería porque servicio optaría en cuánto a la alimentación?

- a. La comida sea preparada en la guardería ()
- b. Usted llevaría la comida a la guardería ()

ANEXO N° 02
ENTREVISTA A ENTIDADES FINANCIERAS



ENTREVISTA ENTIDADES FINANCIERAS

Objetivo:

Conocer las características de financiamiento en el sistema financiero Bancario en la ciudad de Cajamarca, mediante preguntas a Gestores de Créditos. Y no es acuerdo a los objetivos específicos.

Instrucciones

Respetados representantes de las entidades financieras tengan ustedes a bien contestar las siguientes preguntas.

Ítems

1. ¿Cuáles son los principales requisitos para acceder a un crédito personal?
2. ¿Cuáles son los principales requisitos para acceder a un crédito empresa?
3. ¿Cómo entidades Financieras apoyan a las pequeñas empresas?
4. ¿Cuál es la situación más reiterativa por la cual algunas empresas no califican para créditos?
5. ¿Hasta qué monto llega un préstamo personal?
6. ¿Cuánto es el monto que prestan a una persona jurídica?
7. ¿Cuáles son las tasas que ofrecen?

ANEXO N° 03
LOGO DE LA EMPRESA



Figura 17. Logo de la Empresa

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2017