



UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
SEDE VIÑA DEL MAR – JOSÉ MIGUEL CARRERA

Proyecto Guardería de Mascotas

Proyecto de Titulación para optar al Título de
Ingeniero de Ejecución en Gestión Industrial

Alumna:

Claudia Alejandra Morales Tejada

Profesor Guía:

Ing. Denis Riquelme.

Agradecimientos.

Quiero agradecer en primer lugar a mi hermosa familia, por su amor incondicional y creer en mí en todo momento. A mi esposo Alfredo quien, con su eterna paciencia, ánimo y apoyo emocional me ha contenido y ha sido esencial para alcanzar este logro.

A mi hermano Andrés que siempre me hace sentir orgullosa y me ofrece palabras de ánimo.

A mis profesores y compañeros de la Universidad Técnica Federico Santa María, por siempre estar dispuestos a compartir sus conocimientos y propiciar un ambiente de colaboración y amistad que nos motivó a seguir adelante.

A mis colegas que siempre me dieron una palabra de ánimo cuando las cosas se ponían difíciles. A mi jefatura que me otorgó la flexibilidad necesaria para acudir a las clases.

Finalmente, a todas las personas y organizaciones que, de alguna manera contribuyeron para que pudiera realizar esta investigación.

Resumen

KEYWORDS: Factibilidad económica, Guardería Canina.

El presente informe se centra en la evaluación de proyecto para una guardería de perros diseñada para proporcionar un ambiente seguro, cómodo y estimulante para perros mientras sus dueños están ausentes. Nuestro objetivo es ofrecer servicios de cuidado diurno y nocturno, así como actividades recreativas y de socialización para las mascotas.

La idea nace por la importancia que los perros tienen hoy en las familias, ya no son solo animales de compañía, sino que forman parte de la familia. Por lo cual hay una necesidad de parte de sus tutores para que tengan una vida saludable y feliz como lo merecen.

Los objetivos de este proyecto son:

- Proporcionar un cuidado de alta calidad y personalizado para cada mascota.
- Crear un entorno seguro y enriquecedor que promueva el bienestar físico y emocional de las mascotas.
- Ofrecer servicios adicionales como entrenamiento básico, peluquería y consultas veterinarias.

Dentro de nuestros servicios se ofrecerá: Cuidado diurno, actividades recreativas y de socialización, entrenamiento básico. Está proyectado que los servicios externos sean: Peluquería, aseo y consultas veterinarias. También contaremos con vehículo para traslado de mascotas en caso de ser necesario.

Nuestro mercado objetivo: Dueños de mascotas en la ciudad que buscan un lugar confiable y profesional para dejar a sus mascotas durante el día o la noche. Nuestro mercado incluye tanto a dueños de perros como de gatos, con un enfoque especial en aquellos que valoran la calidad y el bienestar de sus mascotas.

Actualmente, existen varias guarderías de perros, pero están en zonas muy distantes a Viña del Mar, se espera que instalando en la misma ciudad solucionemos este problema de distancia. Pudiendo otorgar el servicio completo necesario para los tutores.

- Capítulo 1 del estudio se centrará en los antecedentes que justifican el proyecto, descripción del servicio y Análisis de la demanda, proyección de clientes en base a este análisis.
- Capítulo 2 se centrará en el Análisis del Mercado, el cual se realizará con análisis PORTER, PESTEL, terminando con un análisis FODA y realización de modelo CANVAS.
- Capítulo 3, estimación de precios y estrategias de Marketing.
- Capítulo 4 Análisis financiero, inversión inicial del proyecto, capital de trabajo, puesta en marcha. Flujo de caja proyectado a 5 años.

Esta proyección se realiza solo como guardería, sin añadir otros servicios que pudieran añadirse durante el transcurso del proyecto, como venta de juguetes, comida y otros artículos que puedan interesar a los tutores.

Como conclusión veremos un proyecto hermoso que tiene potencial de crecimiento y rentabilidad positiva.

Índice

Agradecimientos.	2
Resumen	3
Índice	5
Índice de Tablas.	7
Índice de Gráficos	8
Introducción	9
Capítulo 1 – Diagnóstico Y Metodología de Evaluación.	10
1.1. Antecedentes que justifican el proyecto	11
1.2. Objetivos:	12
1.2.1. Objetivo General	12
1.2.2. Objetivos Específicos	12
1.3. Alcances del proyecto para implementar guardería canina en Viña del Mar	13
1.4. Marco Teórico	13
1.5. Definición del producto	14
1.5.1. Misión	14
1.5.2. Visión	15
1.5.3. Valores	15
1.6. Análisis de la demanda actual y futura.	16
1.6.1. Datos importantes:	17
1.6.2. Información secundaria: (obtenida de web)	17
1.6.3. Encuesta Personal.	22
1.6.4. Preguntas de la Encuesta.	22
1.6.5. Tablas y gráficos con los resultados:	25
1.7. Análisis de la oferta actual y futura.	35
Capítulo 2: Análisis de Prefactibilidad de Mercado.	38
2.1. Análisis de Mercado:	39
2.1.1. Variables que afectan a la demanda:	39
2.2. Análisis de Porter	40
2.3. Análisis PESTEL.	41
2.4. Análisis FODA	43

2.5.	Modelo CANVAS para Guardería de Mascotas	44
2.6.	Flujo de Procesos para Guardería Canina "Chichitos"	51
2.7.	Estructura Organizacional de Guardería Canina "Chichitos"	54
Capítulo 3: Análisis de Prefactibilidad Técnica.		56
3.1.	Estimación de precios:	57
3.2.	Estrategias de Marketing.	58
3.2.1.	Análisis del sistema de comercialización	58
3.1.3.	Análisis 4P	59
Capítulo 4: Análisis de Prefactibilidad Administrativa, Legal, Societaria, Tributaria, Financiera y Ambiental.		61
4.1	Estudio marco legal.	62
4.1.1	Constitución de la Empresa.	62
4.1.2	Inicio de actividades como Empresa Individual Responsabilidad Limitada	63
4.1.3	Inicio de actividades	63
4.1.4	Inscripción y obtención del N° del Rut (Rol único Tributario)	63
4.1.5	Inicio de actividades e inscripción de Rut	64
4.1.6	Patente comercial	64
4.1.7	Derechos municipales	65
4.1.8	Marca comercial	65
4.1.9	Informe sanitario	65
4.2	Análisis Financiero	68
4.2.1	Inversión Inicial.	68
4.2.2	Costos operacionales y Administrativos:	75
4.2.3	Cálculo Punto de Equilibrio.	76
4.3	Flujos de Caja.	77
4.3.1	Cálculo Capital de Trabajo	77
4.3.2	Cálculo Tasas de descuento:	78
4.3.3	Tasa de descuento para flujo de caja financiado:	79
4.4	Flujo de caja puro	80
4.5	Flujo de caja Financiado.	81
4.5.1	Tabla de amortización anual del préstamo:	82
4.5.2	Análisis de sensibilidad Flujo de Caja Puro.	82
4.5.3	Análisis de sensibilidad Flujo de Caja Financiado:	83

4.6	Análisis de Flujos:	83
4.6.1	Comparación de resultados de Flujos:	83
4.7	Conclusiones y recomendaciones.	84
	Bibliografía.	85

Índice de Tablas.

Tabla 1.1	Edad Tutores - Fuente encuesta propia.....	25
Tabla 1.2	Género de Tutores – Fuente: encuesta propia	25
Tabla 1.3	Ocupación de Tutores – Fuente: encuesta propia.	26
Tabla 1.4	Nivel de Ingreso- Fuente: encuesta propia.....	27
Tabla 1.5	Ciudad – Fuente: encuesta propia.	27
Tabla 1.6	Tipo de Mascota – Fuente: encuesta propia.....	28
Tabla 1.7	Cantidad de perros por tutor – Fuente: encuesta propia.....	29
Tabla 1.8	¿Los consideras parte de tu familia? – Fuente: encuesta propia.	29
Tabla 1.9	¿Qué pasa con las mascotas en vacaciones? – Fuente: encuesta propia.	30
Tabla 1.10	¿Usarías una guardería que estuviera en Viña del Mar? – Fuente: encuesta propia.	30
Tabla 1.11	Tamaño de Perro – Fuente: encuesta propia.	31
Tabla 1.12	¿Cuánto pagaría por una noche de cuidado? – Fuente: encuesta propia.	32
Tabla 1.13	¿Cuánto pagarías por 8 horas? – Fuente: encuesta propia.	32
Tabla 1.14	¿Qué servicios te gustaría que estuvieran disponibles? – Fuente encuesta propia.....	33
Tabla 1.15	¿Qué tipo de plan te gustaría? – Fuente: encuesta propia.....	34
Tabla 1.16	Análisis precio competencia – Fuente: páginas web.....	37
Tabla 3.1	Resumen de previos y planes- Fuente: Elaboración propia.	57
Tabla 3.2	Proyecciones ventas mensuales para Primer año – Fuente: elaboración propia.....	57
Tabla 3.3	Proyecciones de crecimiento por año – Fuente: elaboración propia.....	58
Tabla 4.1	Inversión inicial Sala de Recepción – Fuente: cotización páginas web.	68
Tabla 4.2	Inversión Inicial lugar de vigilancia – Fuente: cotización páginas web.	68
Tabla 4.3	Inversión inicial para baños – Fuente: cotización páginas web.	69
Tabla 4.4	Inversión inicial para Comedor – Fuente: cotización páginas web.	69
Tabla 4.5	Inversión en bodega de alimentos – Fuente: cotización páginas web.	69
Tabla 4.6	Inversión inicial bodega de lavado – Fuente: cotización páginas web.	70
Tabla 4.7	Inversión inicial en dormitorios caninos – Fuente: cotización páginas web.	70
Tabla 4.8	Inversión inicial en elementos de sujeción – Fuente: cotización páginas web.....	71
Tabla 4.9	Inversión inicial en juguetes para perro – Fuente cotización páginas web.	71
Tabla 4.10	Inversión inicial en botiquín de emergencias – Fuente: cotización páginas web.	72
Tabla 4.11	Inversión inicial en Consulta Veterinaria – Fuente: cotización páginas web.	73
Tabla 4.12	Inversión inicial en espacio de peluquería – Fuente: cotización páginas web.....	74
Tabla 4.13	Inversión inicial en Compra de Vehículo para traslados – Fuente: cotización página web.....	74
Tabla 4.14	Resumen inversión inicial – Fuente: cotización página web.	75
Tabla 4.15	Costos Fijos – Fuente: Elaboración propia.	75
Tabla 4.16	Costo Variable - Fuente: Elaboración propia.	75
Tabla 4.17	Cálculo Punto de Equilibrio – Fuente Propia.	76
Tabla 4.18	Cálculo Capital de Trabajo – Fuente: elaboración propia.....	77
Tabla 4.19	Cálculo CAPM -Fuente: elaboración propia.	78

Tabla 4.20 Cálculo WACC – Fuente: elaboración propia.	79
Tabla 4.21 Flujo de Caja Puro – Fuente: elaboración propia.	80
Tabla 4.22 Flujo de Caja Financiado – Fuente: elaboración propia.	81
Tabla 4.23 Tabla amortización anual de préstamo - Fuente: elaboración propia.....	82
Tabla 4.24 Tabla de Análisis de sensibilidad Flujo de Caja Puro – Fuente: elaboración propia.....	82
Tabla 4.25 Tabla Análisis de sensibilidad Flujo de Caja Financiado – Fuente: elaboración propia.	83
Tabla 4.26 Comparación de Tasa de descuento – Fuente: elaboración propia.....	83

Índice de Gráficos

Gráfico 1.1 Tenencia de Mascotas- Fuente encuesta: Encuesta CADEM _____	17
Gráfico 1.2 Tipo de Mascotas - Fuente encuesta: Encuesta CADEM _____	18
Gráfico 1.3 Población Viña del Mar por edad 2022- Fuente encuesta: Encuesta CADEM _____	19
Gráfico 1.4 Relación con las mascotas - Fuente encuesta: Encuesta CADEM _____	20
Gráfico 1.5 Tiempo dedicado a las mascotas - Fuente : Encuesta CADEM _____	21
Gráfico 1.6 Cuidado de mascotas en vacaciones - Fuente encuesta: Encuesta CADEM _____	21
Gráfico 1.8 Edad Tutores – Fuente: encuesta propia _____	25
Gráfico 1.9 Género Tutores – Fuente: encuesta propia _____	26
Gráfico 1.10 Ocupación Tutores – Fuente encuesta propia. _____	26
Gráfico 1.10 Nivel de Ingresos – Fuente: encuesta propia. _____	27
Gráfico 1.11 Ciudad Tutores – Fuente: encuesta propia. _____	28
Gráfico 1.12 Tipo de mascota – Fuente: encuesta propia _____	28
Gráfico 1.13 Cantidad de perros por Tutor – Fuente: encuesta propia _____	29
Gráfico 1.14 ¿Los consideras parte de tu familia? – Fuente: encuesta propia. _____	30
Gráfico 1.15 ¿Qué pasa con tu mascota en vacaciones? – Fuente: encuesta propia. _____	30
Gráfico 1.16 ¿Usarías una guardería que estuviera en Viña del Mar? – Fuente: encuesta propia _____	31
Gráfico 1.17 Tamaño de Perro – Fuente: encuesta propia. _____	32
Gráfico 1.18 ¿Cuánto pagarías por una noche de cuidado? – Fuente: encuesta propia. _____	32
Gráfico 1.19 ¿Cuánto pagarías por 8 horas de cuidado? – Fuente: encuesta propia. _____	33
Gráfico 1.20 ¿Qué servicios te gustaría que estuvieran disponibles? – Fuente: encuesta propia. _____	34
Gráfico 1.21 ¿Qué tipo de plan te gustaría? – Fuente: encuesta propia. _____	34

Introducción

En la sociedad actual, el bienestar de nuestras mascotas se ha convertido en una prioridad para muchas familias. Con el ritmo de vida acelerado y las múltiples responsabilidades diarias, encontrar un lugar seguro y acogedor para nuestros perros mientras estamos ausentes es fundamental.

Este proyecto de guardería de perros nace con el propósito de ofrecer un espacio donde las mascotas puedan recibir el cuidado y la atención que merecen. A través de instalaciones modernas y personal capacitado, buscamos proporcionar un ambiente enriquecedor y seguro para los perros, promoviendo su bienestar físico y emocional.

Nuestro objetivo es no solo satisfacer las necesidades básicas de los perros, sino también fomentar su socialización y desarrollo mediante actividades lúdicas y educativas. Además, ofrecemos una serie de beneficios para los dueños, tales como la tranquilidad de saber que sus mascotas están en buenas manos, la flexibilidad de horarios adaptados a sus necesidades, y la posibilidad de monitorear a sus perros a través de cámaras en tiempo real.

Con este proyecto, aspiramos a ser un referente en el cuidado de mascotas, brindando tranquilidad y confianza a sus dueños, y asegurando que cada perro reciba el amor y la atención que merece.

Capítulo 1 – Diagnóstico Y Metodología de Evaluación.

1.1. Antecedentes que justifican el proyecto

El aumento de animales de compañía, especialmente perros y gatos a nivel país y mundial va en un evidente aumento. Se atribuyen beneficios sociales y emocionales a esta tendencia al alza. Sobre todo, durante y después de la pandemia COVID 19, en la cual los animales de compañía fueron un factor determinante en que algunas personas pudieran sobrellevar esta crisis de manera más soportable.

Con las leyes actuales de tenencia responsable, el cuidado de mascotas, le vuelta a la realidad post pandemia, el consciente de los propietarios de las mascotas da cuenta de la tendencia a estar cada vez más preocupados de la calidad de vida de sus compañeros. Ahora los dueños de estos animales de compañía le dan un mayor valor al bienestar emocional de sus mascotas.

El problema surge cuando los dueños deben trabajar y dejar solos una gran cantidad de tiempo a sus mascotas, no quieren dejar de tenerlas porque sienten que las necesitan, pero tampoco las quieren dejar solas. Otro problema que se genera es cuando quieren tomar vacaciones prolongadas y no pueden llevarse a sus mascotas, y se hace necesario acudir a cuidadores externos pero que también sean confiables.

8 de cada 10 chilenos tiene al menos una mascota. ¿Por qué centrarnos en Guardería Canina?, porque si vemos las estadísticas mostradas, de las mascotas que adquieren las personas perros y gatos llevan la delantera, siendo los perros los reyes por excelencia. También por la naturaleza de los caninos, ellos son más vulnerables cuando quedan solos en casa, ya sea por la jornada laboral o por periodo de vacaciones.

El proyecto de Guardería Canina consiste en un emprendimiento que no solo pueda dar solución a este problema, sino que también pueda servir como desarrollo y crecimiento sano de los perros. Vamos a centrar este proyecto en la comuna de Viña del Mar.

A continuación, se mencionarán factores que justifican este proyecto

Demanda Creciente de Servicios para Mascotas: La tenencia de mascotas, especialmente perros, ha aumentado significativamente en los últimos años. Muchas familias consideran a sus perros como miembros importantes del hogar y buscan servicios que aseguren su bienestar cuando no pueden estar con ellos.

Tendencias de Urbanización: En áreas urbanas como Viña del Mar, muchas personas viven en departamentos o casas sin suficiente espacio para que los perros se ejerciten adecuadamente. Una guardería canina puede ofrecer un espacio seguro y adecuado para que los perros jueguen y socialicen.

Estudios de Mercado: Cuando se realiza estudio de mercado identificamos que la demanda en Viña del Mar es atractiva y nos permite pensar en un proyecto viable. Esto incluye encuestas a dueños de perros, análisis de la competencia y evaluación de precios y servicios

ofrecidos por otras guarderías caninas en la región. Para este estudio en particular se usó información secundaria desde páginas de internet y se realiza una encuesta propia para corroborar las tendencias.

Beneficios para la Comunidad: Una guardería de perros no solo beneficia a los dueños de mascotas, sino que también puede contribuir al bienestar de la comunidad al reducir el número de perros callejeros. Además, puede generar empleo y apoyar a negocios locales a través de la compra de suministros y servicios.

1.2. Objetivos:

1.2.1. Objetivo General

Evaluar la viabilidad y sostenibilidad de establecer una guardería de perros en Viña del Mar, analizando aspectos de mercado, financieros, operativos y de impacto comunitario.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Analizar demanda que nos ayudará a determinar el número de potenciales clientes a través de encuestas y entrevistas. Esto nos ayudará a estimar la demanda actual y futura para nuestro servicio.
- Realizar un estudio de mercado, identificar y analizar la competencia, sus ofertas de servicio. Análisis Porter, PESTEL. Realización de FODA y CANVAS.
- Realizar la estrategia de comercialización.
- Realizar nuestro estudio económico, proyección de costos de establecimiento y operación de guardería, flujo de caja proyectando 5 años, análisis de punto de equilibrio.

Este estudio proporcionará una visión integral de la viabilidad de establecer una guardería de perros en Viña del Mar, ayudando a tomar decisiones informadas y estratégicas.

1.3. Alcances del proyecto para implementar guardería canina en Viña del Mar

El presente proyecto tiene como proyección convertirse en una guardería de perros que ofrezca diversidad de servicios para los clientes.

Entendiendo que la problemática principal a resolver es que los clientes necesitan resolver con quién dejar sus mascotas durante su tiempo de ausencia, el proyecto tendrá como meta en su primer año dar servicio solo de guardería, otorgando un lugar cómodo y seguro para que las mascotas puedan estar acompañadas y estimuladas en los tiempos que sus tutores tengan que realizar actividades en las cuales no puedan llevarlos. Teniendo dentro del staff personal capacitado para entrenar a los huéspedes.

Los servicios de peluquería y veterinaria se entenderán como externos, siendo éstos costeados por el cliente. La guardería tendrá lugares correctamente habilitados para que se puedan dar estos servicios en forma cómoda y segura. El servicio de traslado está incluido solo para quienes así lo requieran formando parte de los costos variables del proyecto.

Se espera con este plan que el proyecto parta desde una base segura para ir siendo más riesgoso en el tiempo y lograr mayores ingresos y ganancias, introduciendo paulatinamente más servicios para los huéspedes.

1.4. Marco Teórico

Ley Tenencia responsable de mascotas:

Cuando hablamos de tenencia responsable de mascotas, debemos entender el concepto de mascota: “animales domésticos, cualquiera sea su especie (no sólo perros y gatos), que sean mantenidos por las personas para fines de compañía o seguridad. Se excluye los animales cuya tenencia se encuentre regulada por leyes especiales, como las leyes de caza”

Actualmente el cuidado de mascotas está siendo cada vez más riguroso, debido a la implementación de la Ley 21.020 sobre tenencia responsable de mascota y animales, más conocida como Ley Cholito. En esta ley se identifican los deberes y obligaciones que tienen los tutores con animales a su cargo: obligación de mantenerlo en su domicilio, residencia o en el lugar que destine para su cuidado, asegurar la alimentación de la mascota y el manejo sanitario, identificar a la mascota con un dispositivo electrónico (microchip) y mediante el Registro Nacional de Mascotas.

Condiciones sanitarias que deben ser llevadas a cabo: controles sanitarios de rutina, ficha de vacunación al día, control de parásitos interno y externos, aplicar eutanasia cuando el animal esté sufriendo por enfermedad incurable.

Centros de mantención temporal de mascotas o animales compañía:

Según la ley 21.020 sobre tenencia responsable de mascotas y animales de compañía, en el artículo 2 se indica como centros de mantención temporal de las mascotas o animales de compañía los lugares que a cualquier título, se mantienen animales de manera no permanente, ya sea para tratamiento, hospedaje, adiestramiento, comercialización, exhibición o custodia, como criaderos de animales de compañía, hoteles para animales, hospitales, clínicas y consultas veterinarias, establecimientos destinados a la investigación y docencia sobre animales, albergues y centros de rescate.

Importancia del perro en la familia.

Ya hemos hablado anteriormente de la importancia del perro en la familia. El rey de las mascotas por excelencia. No podemos poner en duda el amor de un perro, la conexión emocional que genera el vínculo con el ser humano es tan valioso. El perro llega a ser un compañero receptivo en una relación de confianza mutua que promueve el conocimiento de sí mismo. Proporciona aceptación y amor sin prejuicios, mejora el sentido de bienestar y son capaces de dar vuelta nuestro estado de ánimo después de un mal día.

Guarderías y refugios caninos.

Las guarderías y refugios caninos están tomando cada vez más importancia. Salidas inesperadas, horario laboral, vacaciones. ¿Qué hacer con la mascota? Aquí toman importancia tener un lugar que ofrezca tranquilidad a los tutores. Guarderías caninas que tengan personal calificado para el cuidado básico de su mascota, alimentación, baño, paseos, resulta una buena solución para no descuidar a este ser tan indefenso y amado que necesita de atención humana las 24 horas del día.

Por todo este contexto surge la necesidad de realizar esta evaluación de proyecto para ver si es factible o no realizar una guardería en Viña del Mar para perros.

1.5. Definición del producto

1.5.1. Misión

Nuestra misión es proporcionar un entorno seguro, amoroso y estimulante para los perros, donde puedan socializar, jugar y recibir el cuidado que necesitan mientras sus dueños están ausentes. Nos comprometemos a tratar a cada perro como si fuera nuestro, asegurándonos de que se sientan felices y bien cuidados.

1.5.2. Visión

Ser la guardería de perros líder en Viña del Mar, reconocida por nuestro compromiso con el bienestar animal, la excelencia en el servicio y la satisfacción de nuestros clientes.

Aspiramos a crear una comunidad donde los perros y sus dueños se sientan parte de una gran familia, promoviendo el respeto y el amor por los animales.

1.5.3. Valores

Amor y Cuidado: Tratar a cada perro con el mismo amor y cuidado que recibirían en su hogar.

Seguridad: Garantizar un entorno seguro y protegido para todos los perros bajo nuestro cuidado.

Profesionalismo: Mantener altos estándares de profesionalismo y ética en todos nuestros servicios.

Diversión y Estimulación: Proporcionar actividades y juegos que estimulan mental y físicamente a los perros.

Transparencia: Comunicar de manera abierta y honesta con los dueños sobre el bienestar de sus mascotas.

Compromiso con la Comunidad: Fomentar una comunidad unida y solidaria, promoviendo el bienestar animal en Viña del Mar.

1.6. Análisis de la demanda actual y futura.

Analizar la demanda de guarderías caninas en Chile implica examinar varios factores: crecimiento de la población de mascotas, tendencias de estilo de vida, la urbanización y tipos de vivienda de la población. Analizamos los siguientes puntos clave.

Crecimiento de población de mascotas: El número de mascotas en Chile, particularmente perros, ha ido en aumento en los últimos años. Esto responde a una mayor urbanización, cambios en estilo de vida y mayor enfoque en el bienestar animal.

Cambios en los estilos de vida: La necesidad de las guarderías caninas nace por este cambio de estilo de vida. A medida que las personas viven en áreas urbanas y trabajan largas horas fuera de casa esta necesidad se hace más evidente. Los tutores de estas mascotas buscan garantizar su bienestar y procuran que sus animales tengan la atención adecuada en su ausencia.

Tendencias Económicas: La estabilidad económica influye mucho en la demanda. Aumenta el poder adquisitivo y hay mayor disponibilidad en gastar más dinero con tal de satisfacer las necesidades de las mascotas.

Cambio en la percepción de las mascotas: Las mascotas ya son más consideradas parte de la familia que simples animales de compañía. Esta evolución influye en un crecimiento de la demanda de estos servicios.

Disponibilidad de servicios existentes: Esto es un factor muy importante, pues si no existen tantos actores en el mercado se puede generar una demanda insatisfecha, lo que puede representar una oportunidad para nuevos negocios en el sector.

Regulaciones y normativas: Las políticas que promueven el bienestar animal y establecen estándares para instalaciones de cuidado de mascotas pueden influir en la forma en que los propietarios eligen el servicio de guardería.

1.6.1. Datos importantes:

De acuerdo con las estimaciones del INE, en 2022 Viña del Mar tenía 366.981 habitantes, este dato es importante para nuestro análisis de la demanda, ya que tomaremos porcentajes de los muestreos realizados para estimar demanda.

1.6.2. Información secundaria: (obtenida de web)¹

Vamos a mostrar algunos indicadores que nos ayudarán a analizar demanda, en conjunto con la información primaria que expondremos más adelante.

Esta encuesta oficial CADEM indica que de la población un total de 86% al 2022 tenía mascota, si lo pasamos a la población Viña Marina, obtenemos un total de 315.603,66 habitantes con mascotas.

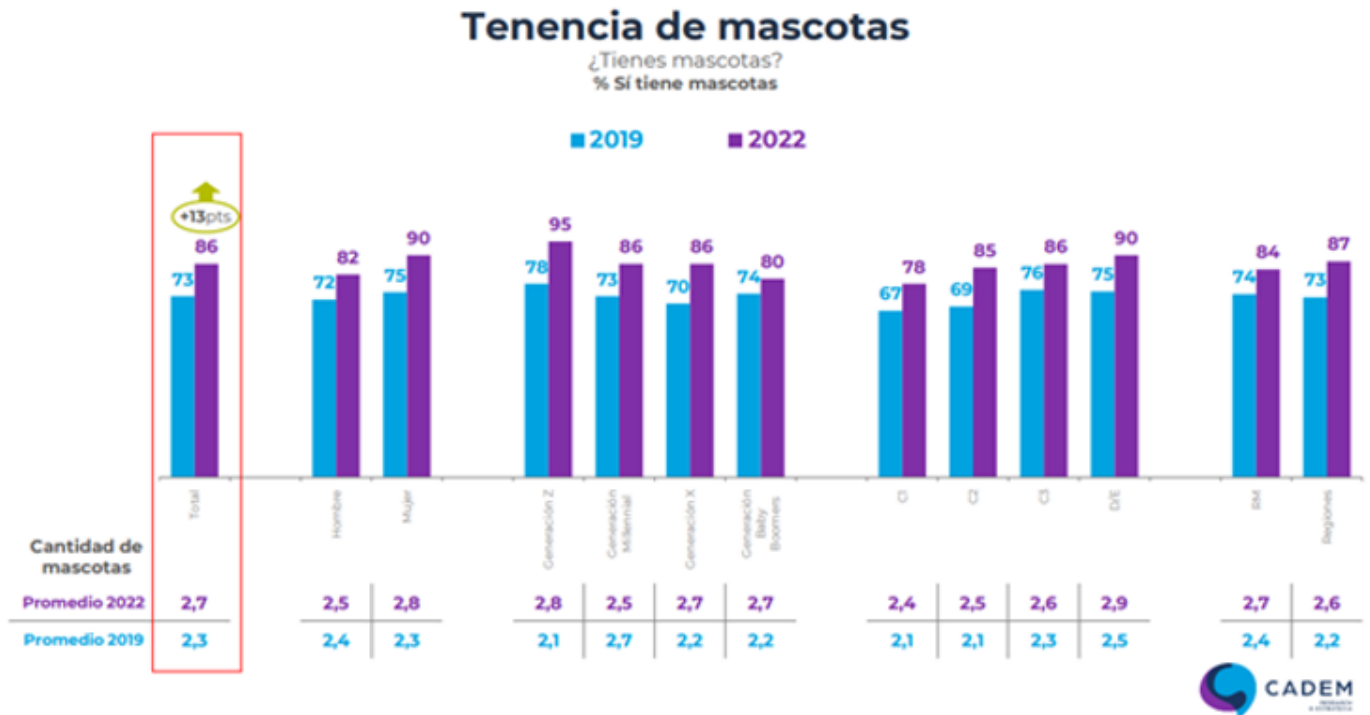
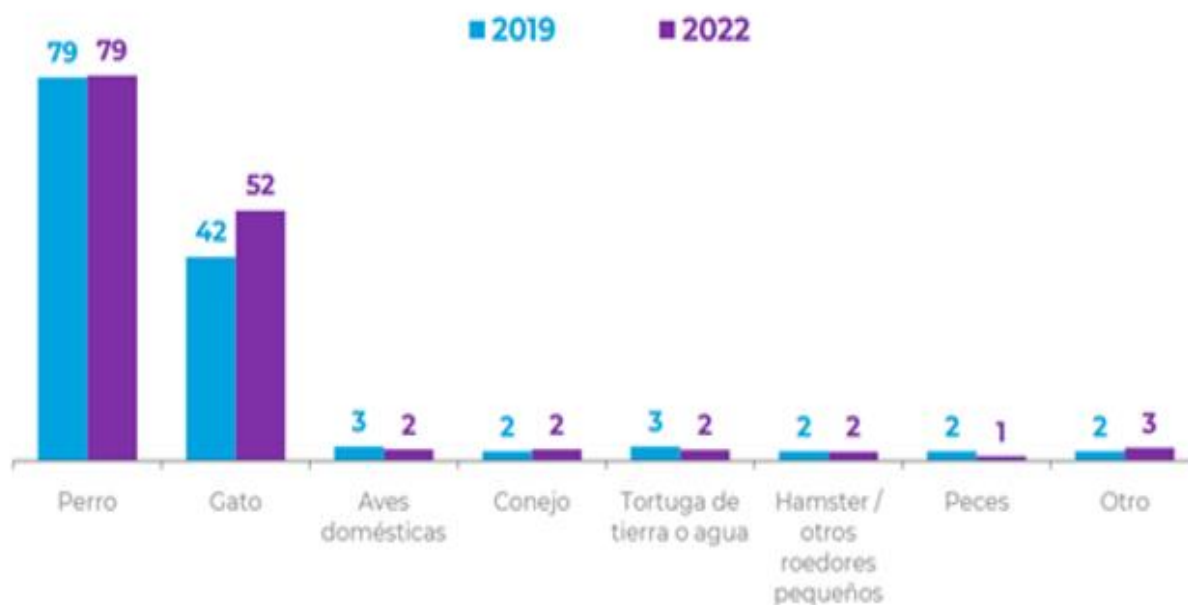


Gráfico 1.1 Tenencia de Mascotas- Fuente encuesta: Encuesta CADEM

¹ Fuente encuesta: [Encuesta CADEM](#)

Tipos de mascotas

Alternativas dadas, %



Casos: Entre quienes tienen mascotas.



Gráfico 1.2 Tipo de Mascotas - Fuente encuesta: Encuesta CADEM

De esta encuesta podemos visualizar la gran predilección de la población por tener un perro como animal de compañía, superando por mucho al resto de mascotas. Siguiendo la tendencia podemos indicar un aproximado de 249.326,89 personas que tiene perro como mascota.

Se identifica que los dueños de perros inquietos entre los 25-45 años que viven en departamentos, solos o en pareja serían los que podrían hacer uso de las guarderías. Este segmento según gráfico siguiente representa el 16,65% sería un total de 61.109 personas.

Población de Viña del Mar, Valparaíso, por Edad

Proyección de 2022

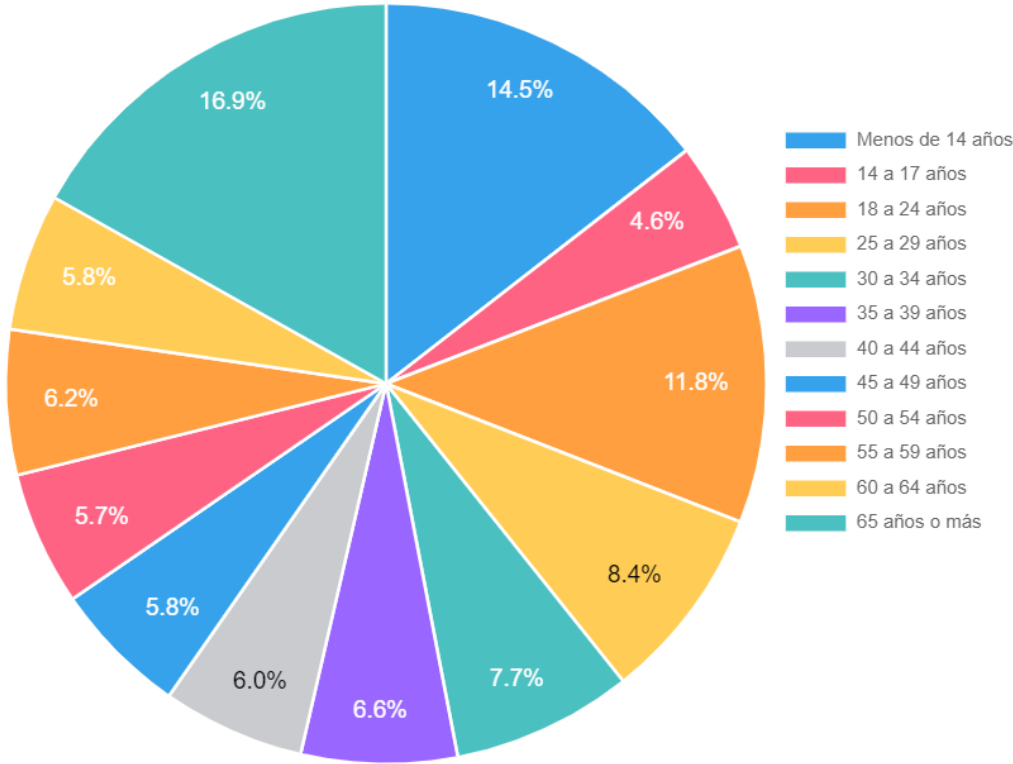


Gráfico 1.3 Población Viña del Mar por edad 2022- Fuente encuesta: Encuesta CADEM

Tomar en cuenta la relación que las personas tienen con sus mascotas es un aspecto que considerar también, veamos en este gráfico lo que nos muestra:



Casos: Entre quienes tienen mascotas (N=2.196)



Gráfico 1.4 Relación con las mascotas - Fuente encuesta: Encuesta CADEM

Vemos una marcada inclinación a sentir que la mascota es más que un animal, es más bien un miembro de la familia.

Tiempo dedicado a mascotas

¿Cuánto tiempo al día dedicas al cuidado general de tus mascotas?
%



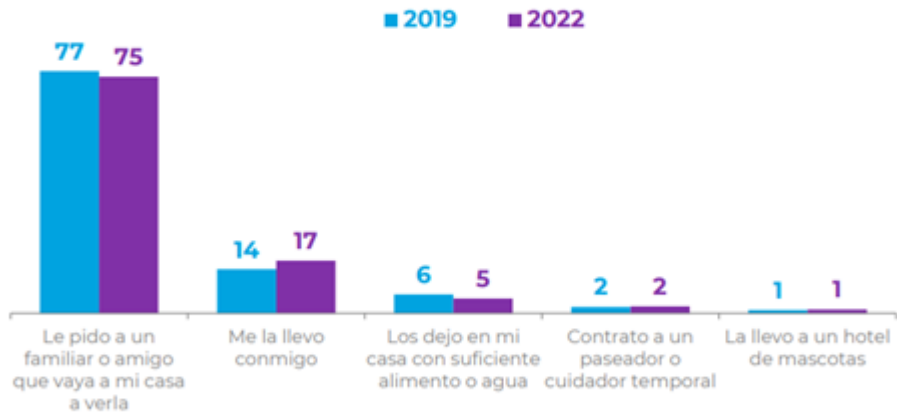
Casos: Entre quienes tienen mascotas (N=2.796)



Gráfico 1.5 Tiempo dedicado a las mascotas - Fuente: Encuesta CADEM

Cuidado de mascotas en vacaciones

Pensando en cuando sales de vacaciones o no estás por un largo período en tu casa,
¿Qué haces con tus mascotas?
%



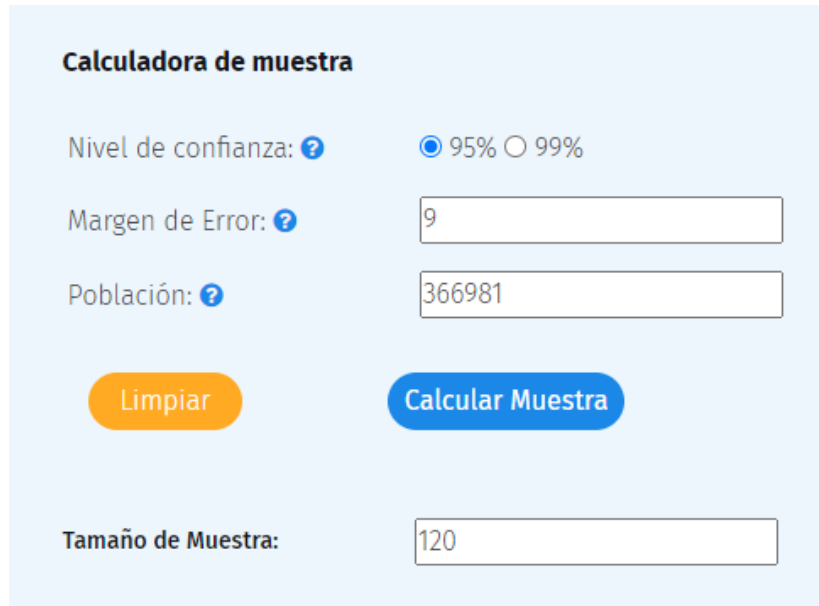
Casos: Entre quienes tienen mascotas.



Gráfico 1.6 Cuidado de mascotas en vacaciones - Fuente encuesta: Encuesta CADEM

1.6.3. Encuesta Personal.²

A continuación, se mostrará resultados de pequeña muestra que nos ayudará a corroborar tendencias sobre el tema de guardería canina.



The image shows a web-based sample size calculator titled "Calculadora de muestra". It features the following elements:

- Nivel de confianza:** Radio buttons for 95% (selected) and 99%.
- Margen de Error:** A text input field containing the value "9".
- Población:** A text input field containing the value "366981".
- Buttons:** An orange "Limpiar" button and a blue "Calcular Muestra" button.
- Tamaño de Muestra:** A text input field at the bottom containing the calculated value "120".

Fuente: ¹ [Calculadora de la Muestra](#)

La encuesta propia inicio con 167 encuestados, de los cuales 120 eran dueños de Perros y siguieron respondiendo la encuesta. A continuación, se darán a conocer los resultados de dicha encuesta que al compararla con la encuesta a nivel país vemos una tendencia clara en los resultados.

1.6.4. Preguntas de la Encuesta.

Pregunta 1: Edad

- 18 a 26 años
- 27 a 42 años
- 43 a 58 años
- 59 a 77 años

Pregunta 2: Género

- Masculino
- Femenino
- Prefiero no decirlo

² [Calculadora de la Muestra](#)

Pregunta 3: Ocupación

- Estudiante
- Trabajador
- Estudiante y trabajador

Pregunta 4: Nivel de ingreso

- Hasta \$410.000
- \$410.000 a \$680.000
- Más de \$680.000

Pregunta 4: Ciudad donde vive

- Viña del Mar
- Valparaíso
- Quilpué

Pregunta 6: ¿Qué tipo de mascota?

- Perro
- Gato
- Otro

Si tienen de mascota “perro” sigue con la encuesta, de lo contrario termina el formulario.

Pregunta 7: ¿Cuántos perros tienes?

- 1
- 2
- 3 o más

Pregunta 8: ¿Los consideras parte de tu familia? Sí/No

Pregunta 9: Cuando tienes viajes, planes o alguna actividad donde tu perro no puede asistir:

- Te quedas en casa
- Lo dejas solo
- Buscas a alguien para que lo cuide

Pregunta 10: Si en Viña del Mar existiese una guardería canina, ¿harías uso de ella?

- Sí
- No
- Tal vez

Si la respuesta es sí o tal vez, sigue con el cuestionario, de lo contrario se finaliza.

Pregunta 11: ¿De qué tamaño es tu perro?

Considerar la siguiente clasificación de acuerdo con tu perro:

Tamaño pequeño: hasta 8 kilos

Tamaño mediano: más de 8 kilos hasta 15 kilos

Tamaño grande: más de 15 kilos

- Tamaño pequeño
- Tamaño mediano
- Tamaño grande

Pregunta 12: ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una noche (24 horas) en la guardería?

- \$ 18.000
- \$ 20.000
- \$ 25.000

Pregunta 13: ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el cuidado de tu mascota durante 8 horas al día?

- \$ 10.000
- \$ 14.000
- \$ 16.000

Pregunta 14: ¿Qué servicios extras te gustaría que tuviese tu mascota durante su estadía?

Puede

marcar más de una opción.

- Traslado
- Peluquería
- Veterinario

Pregunta 15: De acuerdo con el tiempo que dejarías a tu mascota en la guardería, preferirías

un

plan...

- Plan mensual, considerando solo días hábiles
- Plan anual, considerando solo días hábiles
- Plan mensual libre acceso
- Plan anual libre acceso
- Preferiría uso y pago a diario

1.6.5. Tablas y gráficos con los resultados:

Tabla 1.1 Edad Tutores - Fuente encuesta propia.

Edad	Cant. Mascotas
18 a 26 años	82
27 a 42 años	41
43 a 58 años	38
59 a 77 años	6
Total general	167

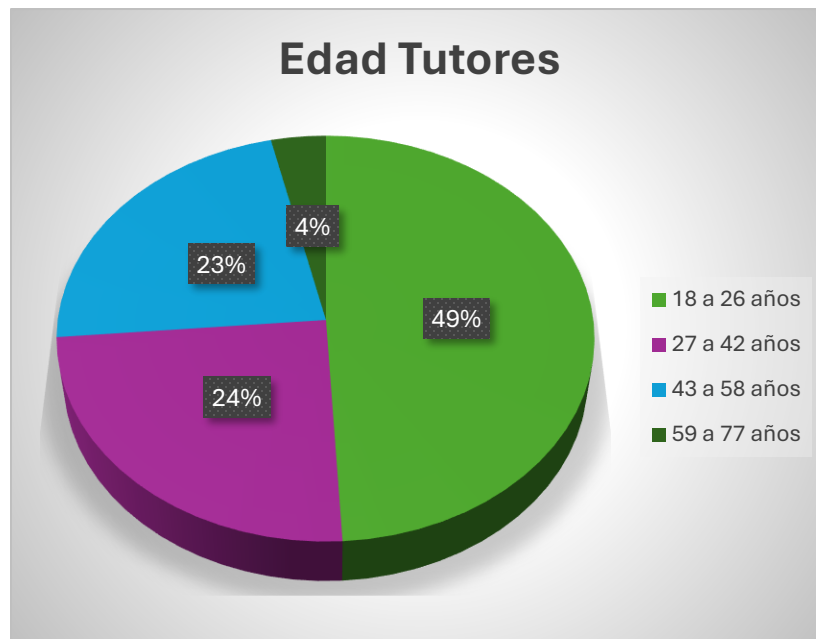


Gráfico 1.8 Edad Tutores – Fuente: encuesta propia

Table 1.2 Género de Tutores – Fuente: encuesta propia

Género	Cant. Mascotas
Femenino	101
Masculino	65
Prefiero no decirlo	1
Total general	167

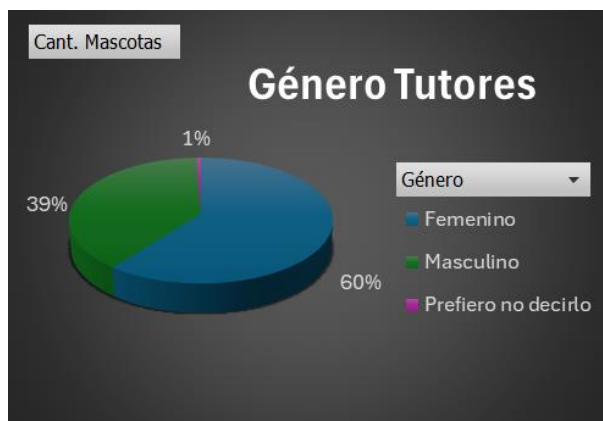


Gráfico 1.9 Género Tutores – Fuente: encuesta propia

Tabla 1.3 Ocupación de Tutores – Fuente: encuesta propia.

Ocupación	Cant. Mascotas
Estudiante	45
Estudiante y Trabajador	52
Trabajador	70
Total general	167



Gráfico 1.10 Ocupación Tutores – Fuente encuesta propia.

Tabla 1.4 Nivel de Ingreso- Fuente: encuesta propia.

Nivel de Ingreso	Cant. Mascotas
\$ 400.001 a \$ 680.000	48
Hasta \$ 400.000	61
Más de \$ 680.000	58
Total general	167

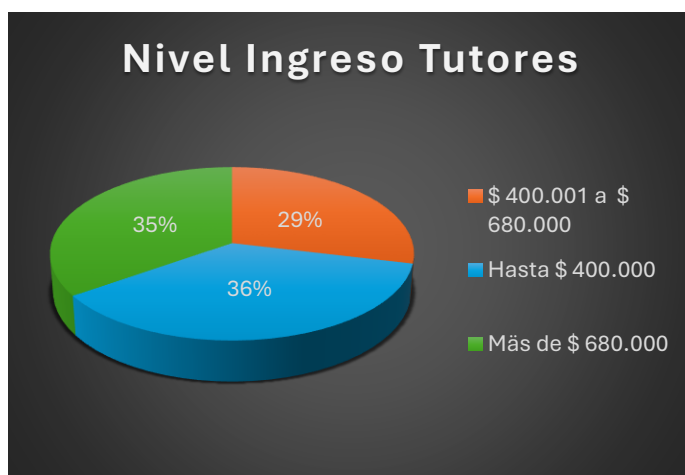


Gráfico 1.10 Nivel de Ingresos – Fuente: encuesta propia.

Tabla 1.5 Ciudad – Fuente: encuesta propia.

Ciudad	Cant. Mascotas
Quilpué	24
Valparaíso	46
Viña del Mar	97
Total general	167

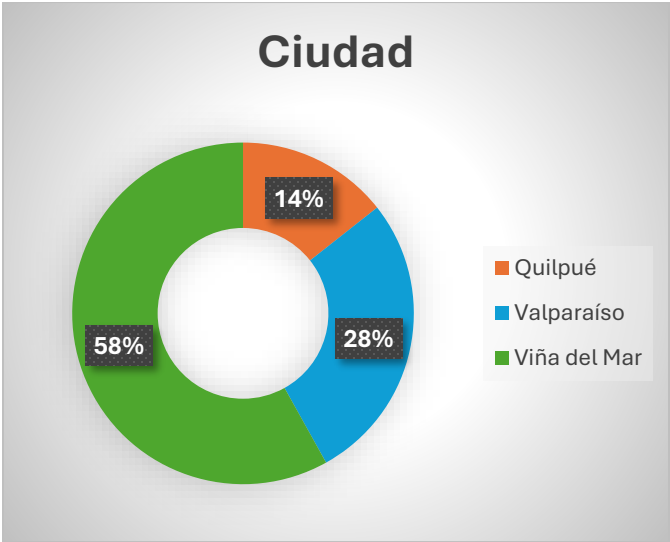


Gráfico 1.11 Ciudad Tutores – Fuente: encuesta propia.

Tabla 1.6 Tipo de Mascota – Fuente: encuesta propia.

Tipo de Mascota	Cant. Mascotas
Gato	42
Otro	5
Perro	120
Total general	167

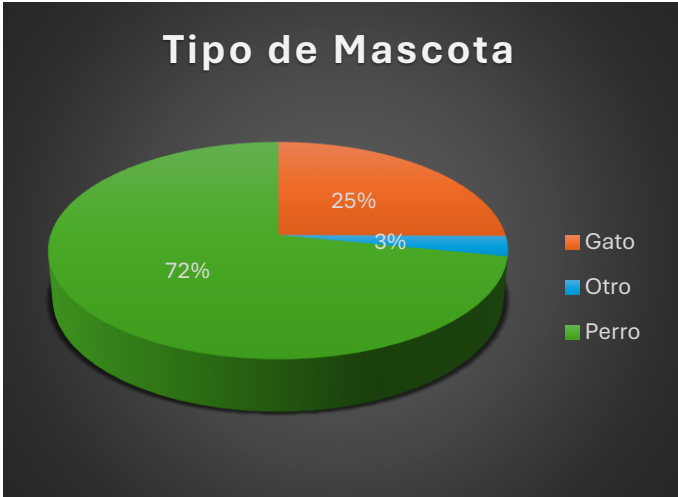


Gráfico 1.12 Tipo de mascota – Fuente: encuesta propia

Tabla 1.7 Cantidad de perros por tutor – Fuente: encuesta propia.

Cantidad de Perros	Cant. Tutores
1	77
2	28
Más.	15
Total general	120

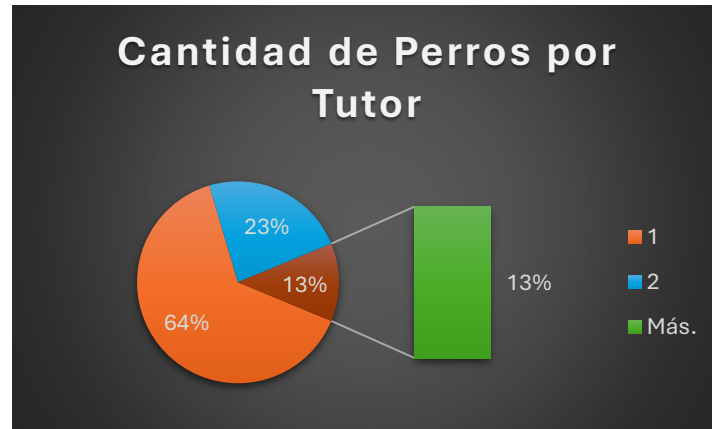


Gráfico 1.13 Cantidad de perros por Tutor – Fuente: encuesta propia

Tabla 1.8 ¿Los consideras parte de tu familia? – Fuente: encuesta propia.

Parte de la Familia	Cant. Tutores
No	1
Sí	119
Total general	120



Gráfico 1.14 ¿Los consideras parte de tu familia? – Fuente: encuesta propia.

Tabla 1.9 ¿Qué pasa con las mascotas en vacaciones? – Fuente: encuesta propia.

Quando tienes vacaciones o alguna invitación	Cant. Tutores
Buscas a alguien que lo cuide	103
Lo dejas solo	13
Te quedas en casa	4
Total general	120

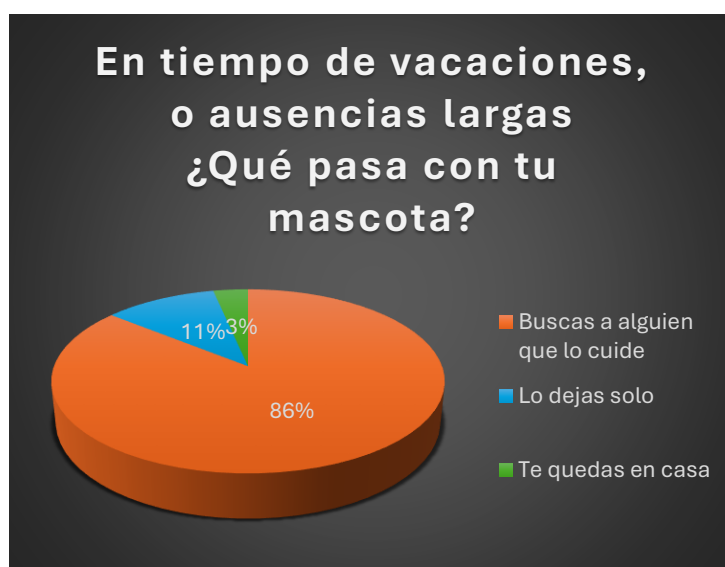


Gráfico 1.15 ¿Qué pasa con tu mascota en vacaciones? – Fuente: encuesta propia.

Tabla 1.10 ¿Usarías una guardería que estuviera en Viña del Mar? – Fuente: encuesta propia.

Usarías una guardería en Viña del Mar	Cant. Tutores
No	51
Si	42
Tal vez	27
Total general	120

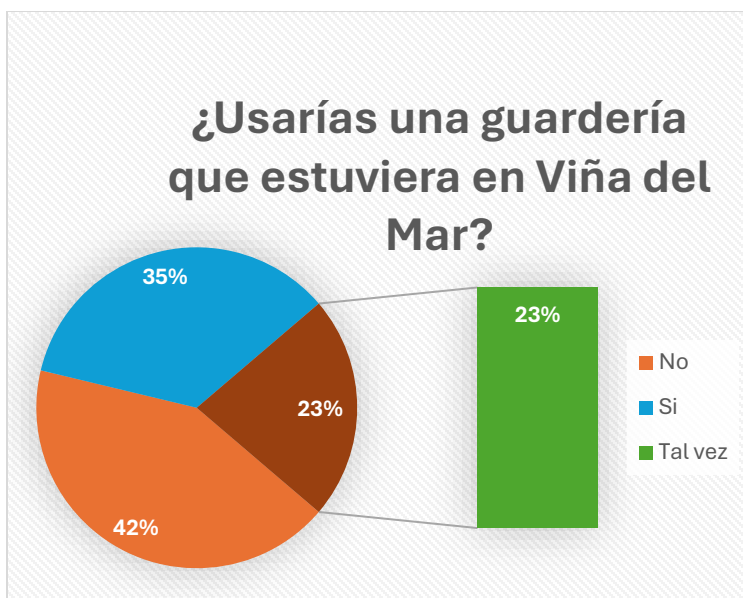


Gráfico 1.16 ¿Usarías una guardería que estuviera en Viña del Mar? – Fuente: encuesta propia

Tabla 1.11 Tamaño de Perro – Fuente: encuesta propia.

Tamaño Perro	Cant. Tutores
Tamaño Grande	34
Tamaño mediano	28
Tamaño pequeño	58
Total general	120

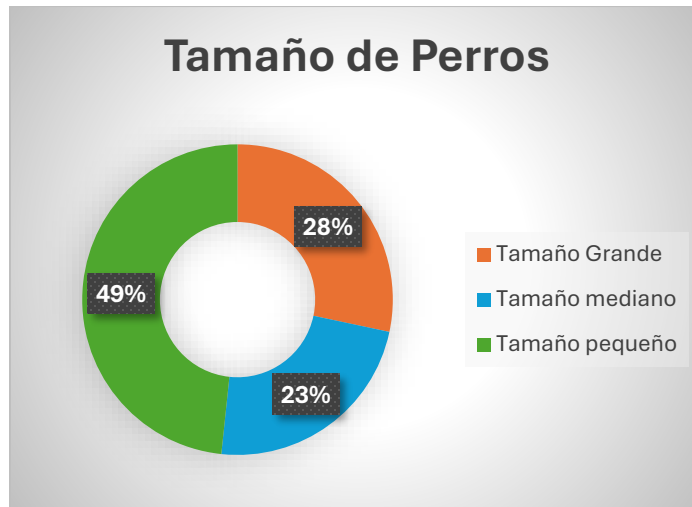


Gráfico 1.17 Tamaño de Perro – Fuente: encuesta propia.

Tabla 1.12 ¿Cuánto pagarías por una noche de cuidado? – Fuente: encuesta propia.

Cuanto Pagarías por una noche	Cant. Tutores
\$18.000	25
\$20.000	83
\$25.000	12
Total general	120



Gráfico 1.18 ¿Cuánto pagarías por una noche de cuidado? – Fuente: encuesta propia.

Tabla 1.13 ¿Cuánto pagarías por 8 horas? – Fuente: encuesta propia.

Cuánto pagarías por 8 horas	Cant. Tutores
\$10.000	30
\$14.000	56
\$16.000	34
Total general	120



Gráfico 1.19 ¿Cuánto pagarías por 8 horas de cuidado? – Fuente: encuesta propia.

Tabla 1.14 ¿Qué servicios te gustaría que estuvieran disponibles? – Fuente encuesta propia

Servicio	Mascotas
Peluquería	10
Peluquería, Veterinario	23
Traslado	20
Traslado, Peluquería	9
Traslado, Peluquería, Veterinario	9
Traslado, Veterinario	16
Veterinario	33
Total general	120

Servicios:
Peluquería: 43%
Traslado: 45%
Veterinario: 68%

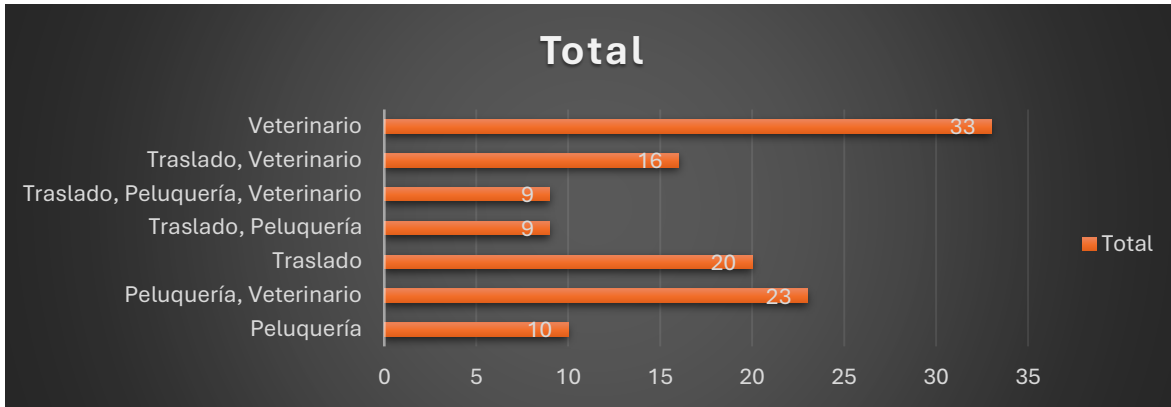


Gráfico 1.20 ¿Qué servicios te gustaría que estuvieran disponibles? – Fuente: encuesta propia.

Tabla 1.15 ¿Qué tipo de plan te gustaría? – Fuente: encuesta propia.

Que tipo de plan te gustaría	Cant. Tutores
Plan anual, considerando sólo días hábiles	1
Plan anual, libre acceso	8
Plan mensual, considerando solo días hábiles	4
Plan mensual, libre acceso.	7
Preferiría uso y pago a diario	100
Total general	120

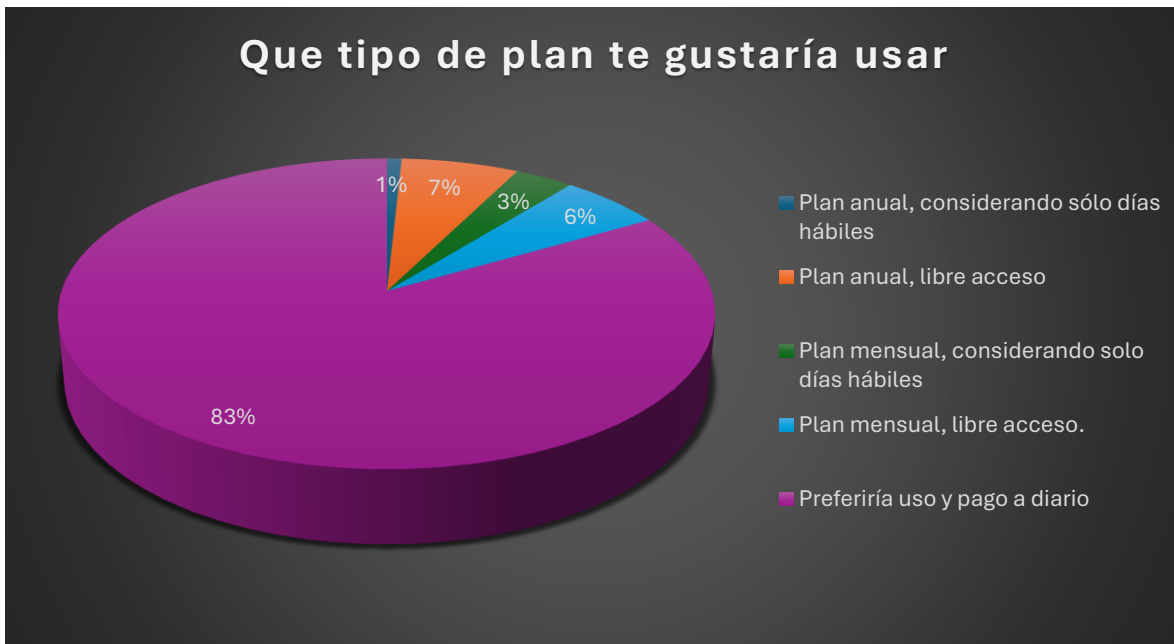


Gráfico 1.21 ¿Qué tipo de plan te gustaría? – Fuente: encuesta propia.

1.7. Análisis de la oferta actual y futura.

Respecto a este ítem, se realizó la búsqueda de actores del mercado que ofrecen un servicio similar al que propone este trabajo. Servicios de hoteles, guarderías, vamos a identificar quienes son y que servicios ofrecen.

Mascota Inn: <https://www.instagram.com/mascotainn.cl/?hl=es>

Utiliza Instagram para su viralización principalmente, está ubicado en sector Colmo en Concón, tienen un servicio de hotel y peluquería que se resume en este video: https://www.youtube.com/watch?v=QROzIIeZVaA&ab_channel=BelenCarre%C3%B1o

Ofrecen estadia para perros y gatos, con traslado, zonas de juego, entrenamiento y servicio veterinario. A continuación, presentaremos los valores solo de hospedaje que tienen. Ellos exigen además requisitos generales para aceptar a tu mascota, y es que tengan su carnet de vacunación al día, que tenga microchip y esté desparasitado.



Mascota Inn
hotel y peluquería

TARIFAS

El valor diario por perritos de menos de 20 kilos en habitación individual es de \$14.000 pesos.

El valor diario por perritos de más de 21 kilos en habitación individual es de \$18.000 pesos.
Perritos de 30 kilos en adelante es de \$20.000 pesos.

Check in desde las 12:00 horas y check out hasta las 12:00 del último día.
Consultar check in más temprano o check out tarde.

Ofrecemos traslado de lunes a viernes desde y hacia domicilio con un costo adicional. Consultar por disponibilidad en tu sector.
Si tu perrito toma medicamentos consulta por el valor asociado.

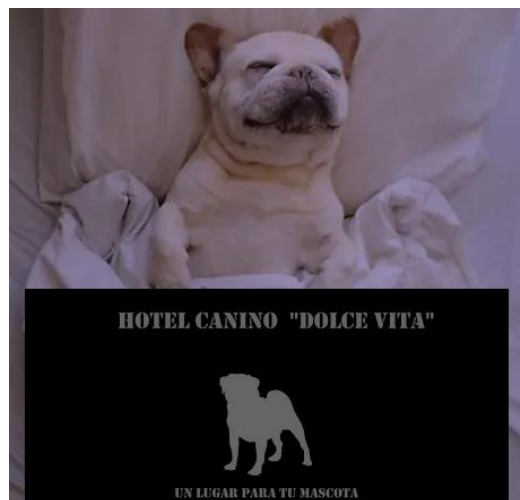
Más información en:
www.mascotainn.cl
Instagram: @mascotainn.cl

Pet House, ubicado en Edmundo Eluchans 3400 – Concón, Página web: <https://pethousechile.cl/pages/hotel-canino>

Ellos tienen una tarifa de \$ 12.000 por noche.



Hotel Dolce Vita.



Costanera 340 – Concón <https://www.hotelcaninodolcevita.com/>

Ofrece servicios de hospedaje, baño, los valores por hospedaje es de \$ 9.000 por noche, y por servicios de baño \$ 14.000.

Tabla 1.16 Análisis precio competencia – Fuente: páginas web.

Precios competencia analizada.	
Tarifa mínima por noche	
Mascota Inn	\$18.000
Hostal Dolce Vita	\$9.000
Pet House	\$12.000

Capítulo 2: Análisis de Prefactibilidad de Mercado.

2.1. Análisis de Mercado:

Se realizará un estudio del comportamiento del mercado, para lo cual se considerará y tomará como ejemplo el análisis Porter, que permite visibilizar el comportamiento y el nivel de competencia dentro de la Industria.

2.1.1. Variables que afectan a la demanda:

Algunos de los factores más importantes que afectan la demanda incluyen:

Precio del bien o servicio:

La relación en este caso es inversa, entre el precio de un servicio y la cantidad demandada. Cuando el precio aumenta, la demanda disminuye y viceversa.

Ingresos del Consumidor:

Los cambios en los ingresos influyen en cuanto está dispuesto a pagar el consumidor. Un aumento en el ingreso suele llevar a un aumento en la demanda.

Precios de bienes relacionados:

En caso de competencia, los servicios similares que puedan ofrecer a precios más bajos. La demanda en ese caso puede disminuir.

Gustos y preferencias:

Estas pueden cambiar con el tiempo, llevando a percibir un servicio que antes era una necesidad a algo que no necesitan disminuyendo la demanda, o al revés, al tener una oferta atractiva percibirlo ahora como una necesidad.

Expectativas de los consumidores:

Se refiere a las expectativas sobre el futuro, como los cambios de precios, la economía y el mismo ingreso del consumidor.

Demografía:

Factores como la edad, el género, el tamaño de la población y la composición étnica afectan la demanda de ciertos servicios.

Condiciones económicas generales:

Ciclos económicos que pueden afectar el conservar o desechar ciertos servicios. Hacen que la demanda pueda aumentar o disminuir.

Regulaciones gubernamentales:

Impuestos y subsidios, influyen en los precios y por lo tanto en la demanda. También leyes que generan en este caso aumento en la sensibilidad de la protección en las mascotas.

2.2. Análisis de Porter

El análisis de cinco fuerzas de Porter permitirá evaluar la situación competitiva de la industria en la que está inserta. Las cuales se desglosan a continuación:

Relatividad entre competidores

Si bien existen algunas otras opciones en el rubro, no existe una fuerte rivalidad entre los diversos participantes. Se pueden observar formas de atraer público por redes sociales y otras plataformas vía internet. Al encontrarse la mayoría de estas opciones, esta ubicadas en un punto alejado de las demás comunas, sumaria como valor agregado ubicar esta guardería de mascotas en un punto céntrico de la ciudad de Viña del mar, lo cual permitiría alcanzar al público que se ubica en los alrededores.

Amenaza en la entrada de nuevos competidores

Las barreras de entradas son altas, ya que se debe disponer de un alto Capital inicial utilizado para implementación y puesta en marcha de esta guardería canina. Basándonos en esto si se dispone de este capital, lo cual hace posible entrar a competir en el mercado.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Actualmente no existen proyectos que replacen la función de guardería, y esto debido a que la demanda e interés del potencial cliente es específico. Que, en su ausencia, se puedan cubrir las necesidades de su mascota, ya sea de alimentación, aseo, diversión y afectiva. Y que todo esto se desarrolle en un entorno y ambiente que cumpla con las necesidades de comodidad y confort que se quiere entregar a las mascotas.

Poder de negociación de los proveedores

Existe una alta capacidad y poder de negociación con los proveedores, en este caso la ventaja es alta ya que existen varias opciones de proveedores de insumos y suministros para mascotas en la industria y las compras se harán periódicamente y en grandes cantidades lo que amplía aún más el interés de los proveedores de tenernos como cliente, además de sumarle un valor agregado que al usar su marca podremos recomendar a nuestros clientes estos productos y así ir sumando más consumidores y potenciales clientes

Poder de negociación de los consumidores

Si existe esta posibilidad de negociación del proveedor, pero esto es muy poco probable que suceda, ya que existen otras guarderías caninas con precios fijados, por lo que el precio que se establecerá será precio mercado. Además, existe un grado de dependencia, ya que existe la necesidad de un servicio y las opciones están reducidas en el mercado.

2.3. Análisis PESTEL.

Político

Respecto a este aspecto, hay regulaciones locales importantes a considerar cuando queremos comenzar un proyecto de este tipo:

Ordenanza municipal sobre tenencia responsable de mascotas: Identificación e inscripción, espacio adecuado para el servicio, proveer alimento y cuidados necesarios

Políticas de bienestar animal: Ley 21.020 sobre la tenencia responsable y que reconoce a los animales como seres que sienten y establece obligaciones para garantizar su bienestar. El aumento de la conciencia de este hecho que ayuda a que las personas busquen que su mascota se sienta segura y cuidada.

Obtener licencias y permisos que la municipalidad exige para operar con este proyecto.

Económico

Condiciones económicas: tomar en cuenta la economía local y nacional, que puede influir en el poder adquisitivo de nuestros clientes potenciales.

En este ítem también podemos mencionar el crecimiento que ha tenido este tipo de empresas a nivel nacional, en Viña del Mar propiamente tal no hay guarderías que ofrezcan lo que se plantea en el proyecto, en zonas periféricas como Concón, Limache, Quilpué podemos encontrar, lo que hace atractivo nuestro proyecto y una buena oportunidad de negocios.

Junto con esto, el aumento de los ingresos disponibles ha aumentado la disposición de los dueños de mascotas a gastar en productos de alta calidad. Por lo tanto, el creciente interés en la humanización de las mascotas, junto con un aumento en la demanda de productos premium para el cuidado de mascotas, está impulsando el crecimiento del mercado de productos para el cuidado de mascotas.

Social

Dentro de este ítem hay varios factores importantes que analizar y que son favorables para nuestro proyecto:

Tendencias del consumo: con un aumento significativo de la adopción de mascotas, lo que aumenta la demanda de servicios de cuidado y bienestar animal.

Humanización de las mascotas: los dueños de mascotas ya no lo ven como simples animales, sino como parte de la familia, lo que los lleva a tener una mayor disposición de invertir en servicios de alta calidad para cuidarlos.

Valores y actitudes: la creciente conciencia sobre el bienestar animal y la tenencia responsable aumenta la demanda de este tipo de servicios.

Tecnológico

- Innovaciones en cuidado animal: Implementa tecnologías como cámaras de vigilancia para que los dueños puedan ver a sus mascotas en tiempo real.
- Marketing digital: Utiliza redes sociales y plataformas en línea para promocionar tu negocio y atraer clientes.

Ecológico

- Sostenibilidad: Considera prácticas ecológicas en tu operación, como el uso de productos biodegradables y la gestión adecuada de residuos.
- Impacto ambiental: Asegúrate de que tu negocio no tenga un impacto negativo en el entorno local.

Legal

- Licencias y permisos: Obtén todas las licencias y permisos necesarios para operar legalmente.
- Responsabilidad civil: Asegura tu negocio contra posibles demandas relacionadas con el cuidado de los perros.

2.4. Análisis FODA

Fortalezas

- Servicio presencial.
- Trabajo de profesionales altamente capacitados y con un alto nivel y manejo de mascotas.
- Calidad en el servicio entregado.
- Flexibilidad para adaptarse a las necesidades del cliente.
- Planificación de actividades de aprendizaje y diversión para las mascotas.
- Conocimiento de las necesidades de las mascotas.
- Grupo humano comprometido con la causa y de confianza.

Debilidades

- Inversión inicial alta para adecuar las instalaciones y obtener los permisos necesarios.
- No poseer una cartera de clientes presenciales
- Ya existen otras opciones de este servicio en el mercado.

Oportunidades

- La demanda creciente de clientes que requieren este servicio.
- Amplio mercado de potenciales clientes.
- Posibilidad de establecer elementos diferenciales que impacten en la decisión del cliente, que permita fidelizar clientes.
- Ubicación geográfica, ubicación en un punto céntrico, esto ayuda a captar clientes de todos los alrededores y no solo de una comuna en específico.

Amenazas

- Brotes de enfermedades entre los perros que puedan afectar la reputación del negocio.
- La competencia tendrá más opciones de captar potenciales clientes que están en su comuna.
- Factores económicos como crisis que puedan reducir el gasto en servicio para mascotas.

2.5. Modelo CANVAS para Guardería de Mascotas

Propuesta de Valor:

Cuidado Integral y Personalizado para Mascotas en Viña del Mar

“En nuestra guardería “Chichitos” en Viña del Mar, nos dedicamos a proporcionar un cuidado integral y personalizado para cada mascota. Ofrecemos un ambiente seguro y acogedor, con servicios completos que incluyen cuidado diario, hospedaje nocturno, peluquería, entrenamiento y atención veterinaria. Nuestro equipo de profesionales capacitados asegura que cada mascota reciba la atención y el amor que merece, mientras mantenemos a los dueños informados y tranquilos con informes diarios y comunicación constante. Además, promovemos la socialización y el ejercicio a través de actividades recreativas diarias, y colaboramos con la comunidad local para fomentar el bienestar animal. Con nosotros, puedes estar seguro de que tu mascota está en las mejores manos.”

A. Bienestar y Seguridad:

Contamos con Instalaciones diseñadas para garantizar la seguridad y el bienestar de las mascotas, con áreas interiores y exteriores adecuadas, lo que otorga un ambiente seguro. Personal capacitado para supervisar y cuidar a los perros en cada momento.

B. Servicios Completos:

Servicio de hospedaje diurno y nocturno para que los tutores puedan dejar a sus mascotas con tranquilidad. Sesiones de entrenamiento básico para mejorar comportamiento y socialización de las mascotas. Servicios externos de peluquería y veterinaria con agenda previa.

C. Atención Personalizada:

Adaptamos nuestros servicios a las necesidades específicas de cada mascota, asegurando un cuidado personalizado. Ofrecemos informes diarios, fotos, videos para mantener a los dueños informados sobre su mascota.

D. Comodidad y Tranquilidad para los Dueños:

Sistema de reservas fácil y conveniente a través de nuestra página web. Servicios de recogida y entrega para mayor comodidad de los dueños.

E. Compromiso con la Comunidad:

Alianzas con negocios y organizaciones locales para promover el bienestar animal.

Segmento de Clientes:

Para este proyecto necesitamos identificar y entender los diferentes segmentos de clientes a los cuales dirigimos. Este público objetivo la necesidad clave es que necesitan que se les garantice un cuidado ya sea por día o por periodos prolongados para sus mascotas.

Nuestro servicio puede cubrir esa necesidad con servicio de hospedaje, entretenimiento, atención veterinaria en caso de emergencia, peluquería y transporte.

El análisis de la encuesta arroja resultados que nos ayudan a enfocar nuestros esfuerzos en cierto público, vemos por ejemplo el 86% de los encuestados busca a alguien que cuide a sus perros cuando se ausentan por largo tiempo. Hay un 59% de la encuesta que vive en Viña del Mar, un 36% indica que usaría una guardería en Viña del Mar si existiera, un 23% indica que tal vez, lo que para nosotros es un público que queremos conquistar para que ese tal vez se convierta en un Sí, ofreciendo servicios que sean atractivos para ellos.

Dentro de nuestro segmento podemos mencionar: Dueños de mascotas que trabajan largas horas, personas que viajan frecuentemente, nuevos dueños de mascotas que no cuentan con experiencia para cuidarlos apropiadamente, adultos mayores que por sus limitaciones físicas o movilidad no les pueden brindar el cuidado necesario.

Estrategias para Atraer a los Segmentos de Clientes

- **Marketing dirigido:** Creación de campañas de marketing específicas para cada segmento, destacando los servicios que más les interesan.
- **Promociones y descuentos:** Promociones especiales para nuevos clientes y descuentos para clientes frecuentes.

Canales:

Para sacar adelante nuestro proyecto, necesitamos utilizar una variedad de canales para llegar a los clientes y mantener una comunicación efectiva.

Canales de Comunicación y Promoción

- A. Internet y redes sociales:** implementación de página web que pueda facilitar la gestión de reservas. Redes sociales, cuentas de Instagram, Facebook y Tik Tok que son canales masivos y amistosos para los usuarios. Los cuales nos servirán para mostrar fotografías, videos, en los cuales nuestros clientes podrán contar experiencias positivas sobre nuestros servicios. Mediante una cuenta de YouTube podremos crear videos educativos y divertidos sobre el cuidado de las mascotas y las actividades en la guardería.

B. Colaboraciones y Alianzas:

- **Veterinarias y tiendas de mascotas:** Colaboración con negocios locales para promociones conjuntas y referencias.

Estrategias para Utilizar los Canales

- **Contenido atractivo:** Creación de contenido visualmente atractivo y relevante para captar la atención de los dueños de mascotas.
- **Interacción con la comunidad:** Interacción con nuestro usuario de redes sociales, mediante respuesta a comentarios y mensajes para mantener una relación activa con los clientes.

Relación con los Clientes:

La relación con los tutores es esencial para el éxito del proyecto, ellos cumplen un rol fundamental en cuanto a la difusión del servicio, pues luego comunicarán lo bueno y malo del servicio. La relación post servicio es fundamental, la fidelización haciéndoles sentir que tanto ellos como sus mascotas son importantes para nosotros.

Podemos establecer relaciones sólidas con las siguientes estrategias:

A. Atención Personalizada:

Aprendiendo los nombres y preferencias de las mascotas y sus dueños para ofrecer un servicio más personalizado. Realizar seguimientos regulares sobre el estado y bienestar de las mascotas.

B. Comunicación Constante:

Proporcionar informes diarios sobre las actividades y el comportamiento de las mascotas. Envío de fotos y videos de las mascotas durante el día para mantener a los dueños informados y tranquilos.

C. Programas de Fidelización:

Ofreciendo descuentos y promociones especiales para clientes frecuentes. Programas de membresía con beneficios exclusivos para los miembros.

D. Feedback y Mejora Continua:

Realización de encuestas para obtener feedback de los clientes y mejorar continuamente los servicios. Atención a las sugerencias y preocupaciones de los tutores.

E. Fuentes de Ingresos:

Nuestro proyecto tendrá una buena fuente de ingreso si diversificamos los servicios y productos:

Respecto a los precios por los servicios de cuidado, se fijará un precio por día, el cual va a sufrir modificaciones en base a la cantidad de días, semanales o mensuales que se ocupe el servicio. Paquetes semanales y mensuales.

Con el fin de no incurrir en más costos asociados a nuestro proyecto, se tendrá el servicio de peluquería y veterinaria en forma externa con reserva previa, se tendrá lugares habilitados para ofrecer el servicio, pero no saldrá del costo del proyecto.

El servicio incluye transporte para llevar y traer a las mascotas desde y hacia la guardería.

Recursos Clave:

A. Instalaciones y Espacios:

Sala de Recepción y espera. Atendido por recepcionista encargada de atención al cliente, equipado con sala de espera con mobiliario adecuado.

En las instalaciones habrá equipamiento y mobiliario tanto para el personal como para los servicios externos. Sala de atención para veterinario externo y sala equipada para servicio de peluquería.

Jaulas y estructuras de juego para mascotas.

B. Personal Capacitado:

- **Entrenador:** con experiencia en el manejo y cuidado de animales.
- **Asistente de entrenador:** su función será ayudar al entrenador a coordinar las actividades de las mascotas durante su estancia.
- **Personal de limpieza:** Para mantener las instalaciones limpias y desinfectadas.
- **Administrador:** Para gestionar las operaciones diarias y la atención al cliente.
- **Recepcionista:** Encargada de atención de clientes y registro de agenda.

C. Tecnología y Sistemas:

- **Sistema de reservas en línea:** Para gestionar las reservas y mantener registros de las mascotas.
- **Cámaras de vigilancia:** Para monitorear las instalaciones y asegurar la seguridad.

- **Software de gestión:** Herramientas para la administración de clientes, facturación y seguimiento de servicios.

D. Recursos Financieros:

- **Capital inicial:** Fondos necesarios para la inversión inicial en instalaciones, equipamiento y permisos.
- **Reserva de emergencia:** Fondos para cubrir gastos imprevistos y asegurar la operación continua.

E. Permisos y Licencias:

- **Licencias comerciales:** Permisos necesarios para operar legalmente la guardería.
- **Seguro de responsabilidad civil:** Para proteger el negocio en caso de accidentes o incidentes.

Actividades Clave:

A. Administración y Gestión:

Atención al cliente, es una de las principales actividades para que la gestión se realice con éxito. Los colaboradores deben tener la capacidad de escuchar a los clientes, comentarios positivos o negativos que puedan generar impacto en la forma en que se realiza la gestión.

Debemos mantener una comunicación expedita, directa para poder retener a nuestra clientela, una relación cercana y personalizada que pueda generar un ambiente cálido y familiar.

El proceso de reclutamiento es clave para la gestión ya que debemos tener personal que sea competente e idóneo para el tipo de servicios que vamos a ofrecer. Personas proactivas que amen a los animales, que se sientan motivados para formar parte del proyecto.

B. Cuidado Diario, actividades y socialización:

Mientras la mascota se encuentre bajo nuestro cuidado se le proveerá de alimento proporcionado por nosotros o en caso de que tengan necesidades especiales, provisto por los dueños. Durante su estancia se coordinarán sesiones de juegos en zonas seguras. El objetivo es que los perros puedan desarrollar habilidades de socialización mientras se encuentren bajo nuestro cuidado, mediante actividades grupales con perros de sus mismas características.

C. Comunicación con los Dueños:

Proveer informes diarios a los dueños sobre el estado y las actividades de sus mascotas. Enviar fotos y videos de las mascotas durante el día para mantener a los dueños informados y tranquilos.

D. Mantenimiento de la Limpieza y Seguridad:

Será muy necesario que las instalaciones se mantengan limpias y desinfectadas para prevenir enfermedades. Asegurarse que todas las áreas sean seguras y libres de peligros para las mascotas.

Socios Clave:

Dentro de nuestros servicios, hay servicios que no formarán parte de nuestra estructura de costos, y que los buscaremos en forma externa, los cuales formarán parte de nuestros socios claves:

A. Veterinarias Locales:

Serán nuestros aliados proporcionando atención médica, emergencias, chequeos regulares. También nos pueden colaborar refiriendo a sus clientes a nuestra guardería.

B. Peluquerías de Mascotas:

Tendremos el espacio para recibir el servicio en caso necesario con corte de pelo, baño, cuidado estético. Estos servicios adicionales pueden complementar los tuyos y atraer más clientes.

C. Tiendas de Mascotas:

Utilizados como Suministro de alimentos, juguetes, accesorios. Podemos llegar a una colaboración con ellos para promociones conjuntas.

D. Influencers y Bloggers de Mascotas:

Aumentan la visibilidad de tu guardería y atraen a nuevos clientes por medio de promoción y marketing en redes sociales.

Estrategias para Colaborar con Socios Clave

- **Acuerdos de colaboración:** Establece acuerdos formales que definan los términos de la colaboración.
- **Promociones conjuntas:** Realiza campañas promocionales en conjunto para atraer a más clientes.

Estructura de Costos:

A. Costos Fijos

Alquiler de las instalaciones: \$ 1.500.000 a 2.000.000 CLP/mes

Posibles propiedades: Casa 8 Norte Viña Del Mar | HousePricing; Espaciosa Casa A Pasos De Libertad. Residencial en Viña del Mar | HousePricing; Viña Del Mar Recreo Gran Casa Esquina Recien Remodelada | HousePricing

Salarios del personal:

- Cuidadores de mascotas:
\$ 1.000.000 CLP/mes, Entrenador y \$ 500.000 CPL/mes Asistente.
- Personal de limpieza: \$ 500.000 CLP/mes
- Administrador: \$ 1.000.000 CLP/mes
- Recepcionista \$ 650.000 CLP/mes
- Contador externo \$ 100.000 CLP/mes
- **Gastos básicos (agua, electricidad, gas, internet):** \$ 250.00 CLP/mes
- **Seguro de responsabilidad civil:** \$300.000 CLP/año
- **Licencias y permisos:** \$ 350.000 CLP/año

B. Costos Variables:

- **Costo por Transporte de mascotas** \$ 8.000 CPL/mascota

C. Costos de Marketing y Publicidad:

- **Publicidad en redes sociales:** \$83.333 CLP/mes

D. Diseño y mantenimiento de la página web: \$ 66.667 CLP/mes

E. Costos de Equipamiento:

- **Inversión inicial:** equipamiento, vehículo, activos fijos: \$ 18.869.262 CLP.

F. Costos de Mantenimiento:

- **Reemplazo de materiales:** \$ 150.000 CLP/mes

G. Otros Costos:

- **Gastos administrativos (papelería, software de gestión):** \$ 40.000 CLP/mes
- **Coordinador Actividades Mascotas**
- **Coordinador Actividades Mascotas**

2.6. Flujo de Procesos para Guardería Canina "Chichitos"

A. Registro y Recepción:

- **Registro Previo:** Registro en línea o presencial. Se entrega información sobre salud, comportamiento y necesidades especiales de la mascota.
- **Recepción:** Verificación del estado de salud de la mascota.

B. Asignación de Grupo:

- **Evaluación Inicial:** Se evalúa el temperamento y nivel de energía del perro para asignarlo al grupo adecuado.
- **Asignación:** Se asigna al perro a un grupo con temperamento y tamaño similares.

C. Actividades Diarias:

- **Juegos y Ejercicio:** Los perros participan en sesiones de juego supervisadas, paseos y actividades físicas para mantenerlos activos.
- **Entrenamiento Básico:** Se realizan sesiones de entrenamiento básico para reforzar buenos comportamientos y comandos.

D. Alimentación y Descanso:

- **Comidas:** Se alimenta a la mascota según las necesidades proporcionada por el tutor. Ya sea con alimento entregado por el tutor o con comida en stock.
- **Descanso:** Los perros tienen acceso a áreas de descanso cómodas para relajarse y dormir.

E. Supervisión y Cuidado:

- **Monitoreo Constante:** Supervisión constante del cuidador.
- **Atención Médica:** Servicio externo de veterinaria con reserva previa.
- **Peluquería:** Servicio externo de peluquería con reserva previa.

F. Recogida:

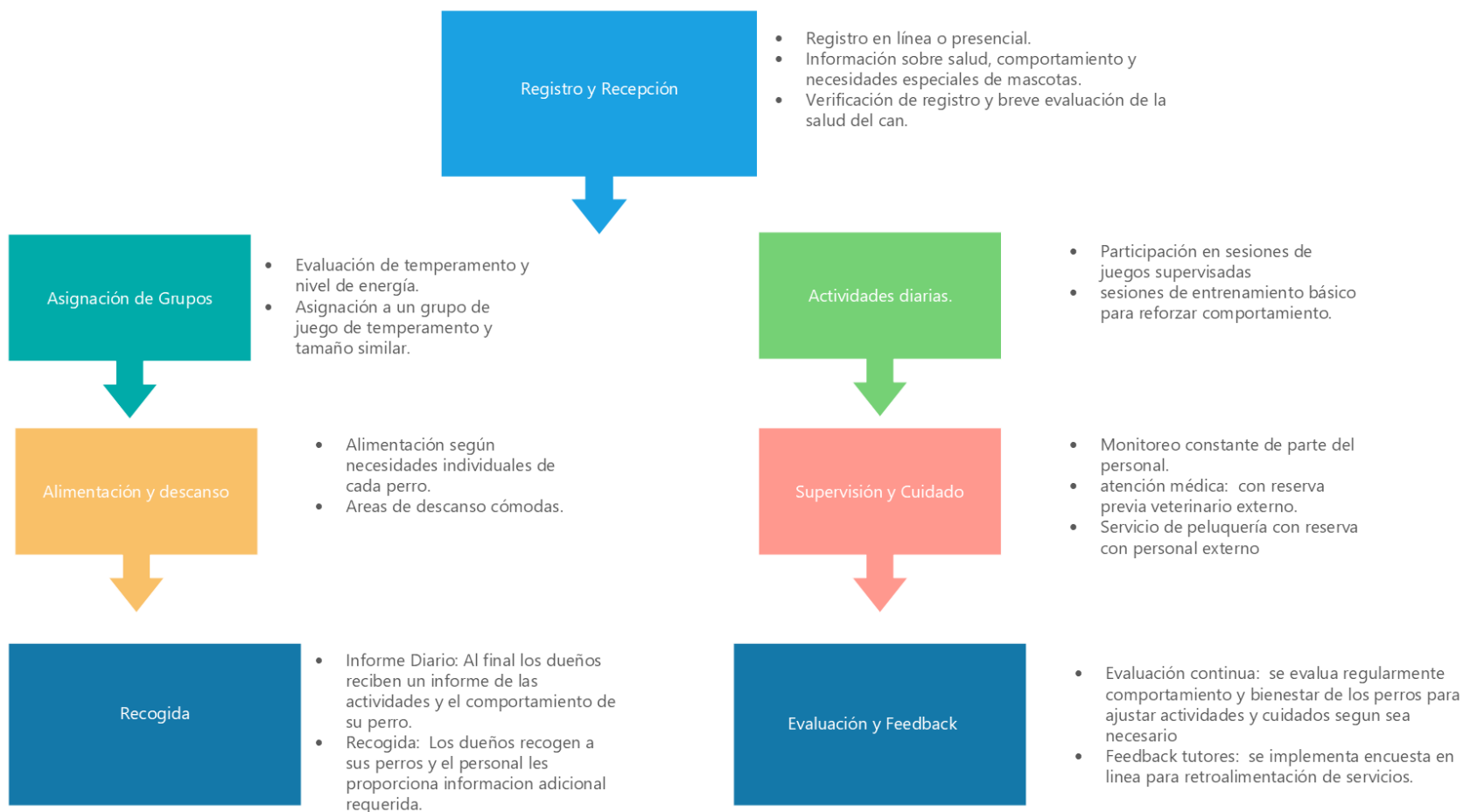
- **Informe Diario:** Informe final con actividades de la mascota al tutor.
- **Recogida:** El tutor recoge a la mascota y recibe información adicional.

G. Evaluación y Feedback:

- **Evaluación Continua:** Se evalúa regularmente el comportamiento y bienestar de los perros para ajustar las actividades y cuidados según sea necesario.
- **Feedback de los Dueños:** Se implementa un sistema de encuesta por página web para retroalimentación de servicio.

FLUJO DE PROCESOS

ATENCIÓN GUARDERÍA CHICHITOS



2.7. Estructura Organizacional de Guardería Canina "Chichitos"

A. **Administrador/propietario:**

- Responsable de la gestión general de la guardería, toma de decisiones estratégicas y supervisión de todas las operaciones.

B. **Coordinador de Servicios Caninos:**

- Encargado de la planificación y ejecución de actividades diarias, programas de entrenamiento y bienestar de los perros. Se encarga de entrenamiento básico.

C. **Personal de Limpieza y Mantenimiento:**

- Asegura que las instalaciones estén limpias y seguras, realiza tareas de mantenimiento y manejo de suministros.

D. **Recepcionista/Administrativo:**

- Maneja el registro de los perros, coordina las citas, atiende a los dueños y gestiona la administración general.

E. **Veterinario:**

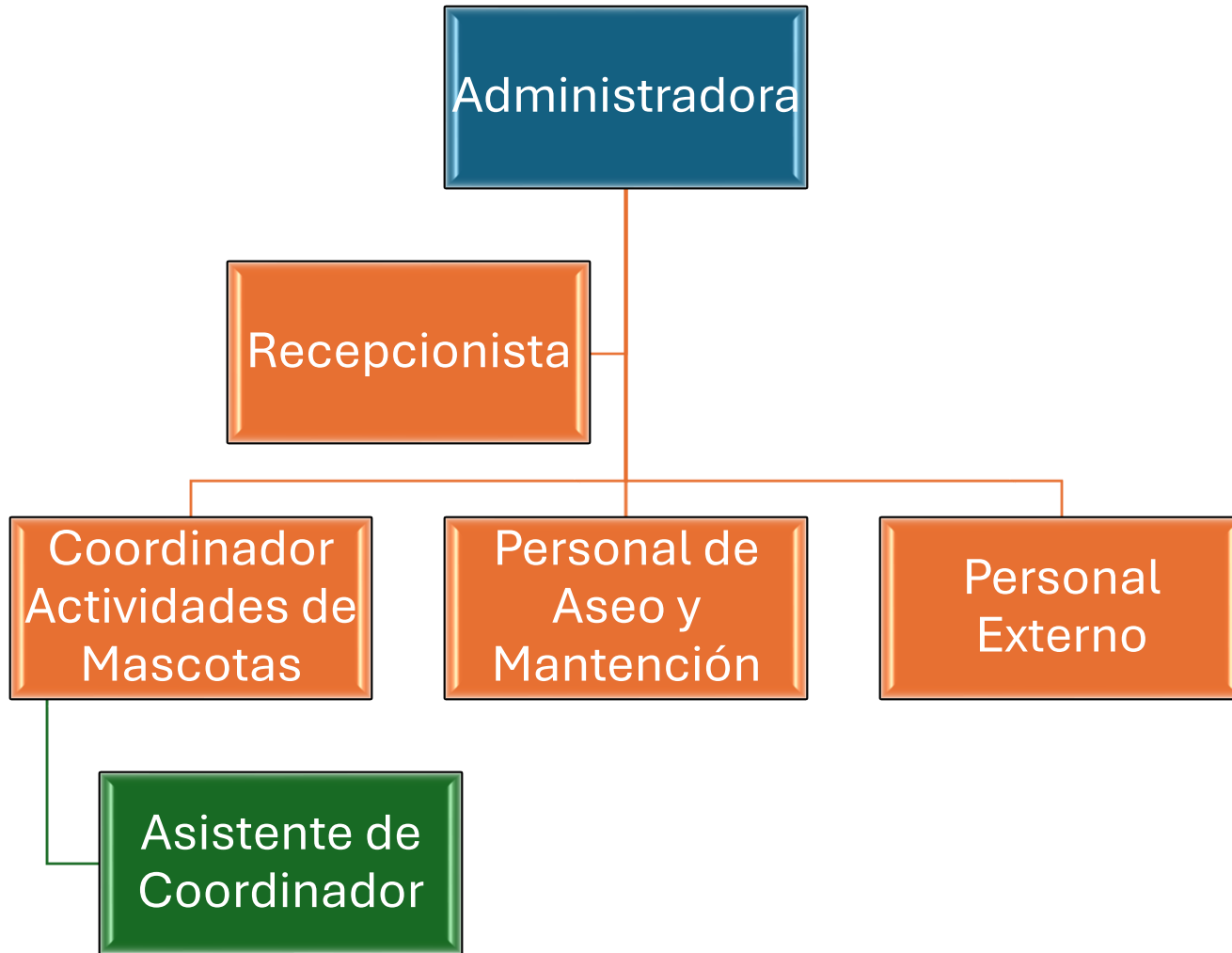
- Proporciona atención médica, realiza chequeos regulares y maneja emergencias veterinarias. Servicio externo con reserva previa, el pago es directo entre el tutor y el veterinario.

F. **Peluquero:**

- Proporciona servicio de baño y peluquería. Servicio externo con reserva previa, el pago es directo entre el tutor y el peluquero.

G. **Marketing y Relaciones Públicas:**

- Asesor externo encargado de redes sociales y difusión.



Capítulo 3: Análisis de Prefactibilidad Técnica.

3.1. Estimación de precios:

Tomando en cuenta la disposición de los valores a pagar en la encuesta, vemos que el mayor porcentaje está dispuesto a pagar \$ 20.000 CLP por cuidado diario de su mascota. Sería el piso que tomaremos en cuenta para fijar nuestro precio base a continuación, se entrega una tabla de proyección de precios, ofreciendo paquetes de promoción que hagan atractiva nuestra oferta.

Tabla 3.1 Resumen de previos y planes- Fuente: Elaboración propia.

Resumen de precios Planes y Paquetes de guardería canina						
Servicio por todo el día	Días	Valor Total	Valor UF	Valor por día	Valor UF	Dcto. sobre valor diario
Pase por 1 día	1	\$20.000	0,52	\$20.000	0,52	0%
Pase por 5 días	5	\$88.000	2,29	\$17.600	0,46	12%
Pase por 10 días	10	\$160.000	4,16	\$16.000	0,42	20%
Servicio por todo el día		Valor Total		Valor por día		Dcto. sobre valor diario
1 vez por semana	4	\$72.000	1,87	\$18.000	0,47	10%
2 veces por semana	8	\$136.000	3,54	\$17.000	0,44	15%
3 veces por semana	12	\$192.000	5,00	\$16.000	0,42	20%
4 veces por semana	16	\$240.000	6,25	\$15.000	0,39	25%
5 veces por semana	20	\$260.000	6,77	\$13.000	0,34	35%

Para efecto del proyecto y flujo de caja vamos a fijar planes mensuales de \$ 250.000 como proyección, tomando un punto medio entre los planes de 4 veces por semana y 5 veces por semana.

Esperamos como crecimiento de demanda las siguientes proyecciones, con la meta de tener durante el primer año 40 clientes por mes:

Tabla 3.2 Proyecciones ventas mensuales para Primer año – Fuente: elaboración propia.

Proyecciones mensuales Guardería Primer año												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
clientes por mes	0	8	12	16	20	24	26	28	32	36	40	40
% DE VENTAS	0%	20%	30%	40%	50%	60%	65%	70%	80%	90%	100%	100%

Tabla 3.3 Proyecciones de crecimiento por año – Fuente: elaboración propia.

Proyección crecimiento	
2do año	40%
3ero año	30%
4to año	5%
5to año	5%

Respecto al traslado, proyectamos que de nuestros clientes un 45% usaría traslado, basado en la encuesta previa. Este costo sería nuestro costo variable usado en proyecto. Ya que el traslado lo ofreceremos sin costo para el cliente, será un servicio integrado a los planes de estadía.

3.2. Estrategias de Marketing.

3.2.1. Análisis del sistema de comercialización

Análisis del mercado y la demanda:

El tamaño del mercado y las competencias son relativamente bajas, son 3 los hoteles caninos, todos ubicados en la comuna Concón.

La demanda en cuanto a la ciudad de Viña del Mar está creciendo cada vez más ya que por temas de accesibilidad, llegar a Concón es difícil en locomoción colectiva, por el contrario, Viña del Mar es mucho más accesible para las personas que viven en ella y también para las comunas vecinas como Quilpué y Valparaíso sumado a esto que los dueños de las mascotas que deben dejarlas al cuidado de terceros es porque no cuentan con mucho tiempo como para trayectos largos.

Perfil del cliente y necesidades:

Características demográficas de los clientes potenciales: Personas con mascotas como perros y gatos, habitantes de la comuna de Viña del mar y alrededores, que no cuentan con mucho tiempo en casa ya sea por trabajo, problemas personales, viajes, etc.

Motivaciones para usar una guardería canina: horarios ocupados, viajes frecuentes, necesidades de socialización para sus mascotas, etc.

Competencia y análisis de la oferta:

Identificación de otras guarderías caninas en la zona: No se encuentran otras guarderías caninas en la ciudad de Viña del Mar.

Comparación de servicios ofrecidos: En cuanto al precio, es un valor accesible al cliente, contamos con planes mensuales a un precio más bajo que los clientes esporádicos y

además que contamos con descuentos de hasta el 25% para periodos de tiempo más largos. Dentro de los servicios en un inicio ofreceremos guardería, entrenamiento. A partir del segundo año servicio de peluquería y spa.

Estrategias de marketing y promoción:

Canales de promoción utilizados: publicidad local, marketing en redes sociales, colaboraciones con veterinarios, actividades de marketing digital, como SEO, publicidad en línea, presencia en redes sociales, etc.

Estrategias de precios y promociones especiales.

Canales de distribución y acceso al servicio:

Ubicación física de la guardería canina: ubicada en Viña del Mar, cuenta con excelente accesibilidad para los clientes.

Opciones de reserva y acceso al servicio: presencial, telefónica, a través del sitio web, etc.

La comercialización es esencial en el funcionamiento de una empresa, en nuestro caso al no ser un producto tangible sino más bien un servicio, la distribución de este es por medio de un canal directo, es decir, productor del servicio y consumidor de nuestro servicio.

Por otra parte, la comercialización no es la simple transferencia de servicios esta actividad debe conferirle al servicio los beneficios de tiempo y lugar, una buena comercialización es la que coloca al servicio en un sitio y momento adecuados, para dar al cliente la satisfacción que él espera con la compra de éste. Por lo que la ubicación de nuestro hotel canino es muy importante y nuestro servicio 24/7 también.

3.1.3. Análisis 4P

Producto

Nuestro producto es un servicio que ofrece la guardería canina. Nuestro servicio incluye: Cuidado diario: asegurándonos que las mascotas estén bien alimentadas, entretenidas y ejercitadas. Lo que les permitirá también desarrollar habilidades de socialización y entrenamiento.

Alojamiento 24 horas, mientras sus dueños estén fuera de casa durante varios días o noches.

Servicios adicionales con profesionales externos: Baños, peluquería, y atención veterinaria básica.

Precio

Para que nuestro precio sea competitivo ideamos estrategias:

Ofrecer diferentes paquetes (diarios, semanales, mensuales) y precios especiales para clientes frecuentes.

Promociones y descuentos: Ofrecer descuentos por referencias, promociones de temporada o paquetes combinados. Para ellos nuestros socios claves tendrán un papel fundamental.

Plaza (Distribución)

La plaza, dónde y cómo se ofrecen nuestros servicios, para ellos se analiza lo siguiente:

Ubicación: Elegir una ubicación accesible y segura, preferiblemente cerca de áreas residenciales con alta densidad de mascotas. Nuestro objetivo es hacerlo en Viña del Mar.

Infraestructura: Asegurarse de que las instalaciones sean adecuadas, con espacios amplios y seguros para los perros.

Canales de distribución: Ofrecer servicios de recogida y entrega de mascotas para mayor comodidad de los dueños.

Promoción

Dentro de la promoción pensada para nuestro proyecto, las estrategias están pensadas para dar a conocer la guardería canina y atraer clientes:

Marketing digital: Utilizar redes sociales, un sitio web atractivo y campañas de publicidad online para llegar a más clientes potenciales.

Asociarse con veterinaria, tiendas de mascotas y otros negocios locales para promociones cruzadas.

Eventos y demostraciones: Organizar eventos para que los dueños de mascotas conozcan las instalaciones y los servicios, como días de puertas abiertas o demostraciones de entrenamiento.

Capítulo 4: Análisis de Prefactibilidad Administrativa, Legal, Societaria, Tributaria, Financiera y Ambiental.

4.1 Estudio marco legal.

4.1.1 Constitución de la Empresa.

Es necesario formalizar la empresa, para eso hay que decidir qué tipo de empresa será. Para efectos de este proyecto vamos a tomar la formalización como una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. **(E.I.R.L.)**

La inversión para el proyecto necesitará un porcentaje de financiamiento, además de su capital de trabajo. El porcentaje considerado para el proyecto es de 70% de financiamiento.

Formalidades legales que debe cumplir una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

- a) En la escritura, el constituyente expresará a lo menos:
- b) El nombre, apellidos, nacionalidad, estado civil, edad y domicilio del constituyente
- c) El nombre de la empresa, que contendrá, al menos, el nombre y apellido del constituyente, pudiendo tener también un nombre de fantasía, sumando al de las actividades económicas que constituirán el objeto o giro de la empresa, y deberá concluir con las palabras “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada”, o la abreviatura “EIRL”
- d) El monto del capital que transfiere a la empresa, la indicación de si se aporta en dinero o en especies y, en este último caso, el valor que les asigna.
- e) La actividad económica que constituirá el objeto o giro de la empresa y el ramo o rubro específico en que dentro de ella se desempeñará.
- f) El domicilio de la empresa.
- g) El plazo de duración de la empresa, sin perjuicio de su prórroga. Si nada se dice, se entenderá que su duración es indefinida.

4.1.2 Inicio de actividades como Empresa Individual Responsabilidad Limitada

A través del trámite denominado Inicio de Actividades, en las unidades del Servicio de Impuesto Internos correspondiente al domicilio del contribuyente. A continuación, se entrega información adicional sobre cómo Iniciar Actividades:

4.1.3 Inicio de actividades

Según SII “En general, **las personas que inician negocios o labores en nuestro país**, susceptibles de producir rentas gravadas a que se refiere los Nro. 1, letra a) y b), 3, 4 y 5 de los Art. 20° y 42 N° 2 y 48° de la Ley sobre Impuesto a la Renta, **se encuentran obligados a realizar el trámite de Iniciación de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos.**

Entre dichos negocios o labores se encuentran: la agricultura, comercialización de bienes ... **y las provenientes del ejercicio de servicios profesionales u ocupaciones lucrativas en forma independiente.”**

Según el Artículo 66 del Código Tributario “Todas las personas naturales y jurídicas y las entidades o agrupaciones sin personalidad jurídica, pero susceptibles de ser sujetos de impuestos, que en razón de su actividad o condición causen o puedan causar impuestos, deben estar inscritas en el Rol Único Tributario de acuerdo con las normas del Reglamento respectivo.”

Rol Único Tributario establece normas para su aplicación el cual va dirigido a lo estipulado en el Art 1 “Créase un Rol Único Tributario en el cual se identificará a todos los contribuyentes del país, de los diversos impuestos, y otras personas o entes que se señalan más adelante”

Circular N°31 de 2007 y su ampliación con la Circular N°7 de 2007, regulan la forma y condiciones para cumplir: “a) La de inscribirse en el Registro de Rol Único Tributario (en adelante RUT), para las personas naturales y jurídicas constituidas en Chile o en el extranjero y otros entes sin personalidad jurídica (sociedades de hecho, comunidades, etc.); y b) La de dar aviso de Iniciación de Actividades, respecto de todos aquellos contribuyentes que se encuentren obligados a cumplir con este trámite”.

Resolución N°56 del 2016 “El Servicio de Impuestos Internos proporcionará a los contribuyentes, ..., que crea el Rol Único Tributario y establece normas para su aplicación, una Cédula Rut Electrónica, en adelante “e-RUT”

4.1.4 Inscripción y obtención del N° del Rut (Rol único Tributario)

Hay dos alternativas para los siguientes pasos a seguir con la formalización, el proceso tradicional o el proceso simplificado, y en este caso se optará por seguir con el proceso simplificado ya que es un proceso rápido que se realiza en línea, en un solo día y no tiene costo. Todos los socios deberán ingresar al portal www.tuempresaenundia.cl, crear usuario o ingresar con clave única, ir a la sección “constituye tu empresa” y presionar “constituir” y

rellenar el formulario con sus respectivos datos, y como paso importante deberán registrar su firma (puede ser con la Firma Electrónica Avanzada (FEA) o a través de notario), de esta manera el SII asignará un RUT.

De esta manera la empresa ya se encontrará constituida en el Registro de Empresas y Sociedades (RES). LEY 20.659

4.1.5 Inicio de actividades e inscripción de Rut

Lo que sigue es realizar la declaración jurada sobre el inicio de actividades ante el SII. Se deberá ingresar www.sii.cl, luego seleccionar “Mi SII”, dirigirse a “trámites en línea”, después a “RUT e Inicio de actividades” y finalmente a “Inicio de actividades” donde se podrá dar inicio a la declaración jurada.

4.1.6 Patente comercial

Según la Ley N° 3063 sobre Rentas Municipales, Artículo 23: “El ejercicio de toda profesión, oficio, industria, comercio, arte o cualquiera otra **actividad lucrativa** secundaria o **terciaria**, sea cual fuere su naturaleza o denominación, está sujeta a una contribución de patente municipal, con arreglo a las disposiciones de la presente ley” (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile)

Según el Decreto 484, Reglamento para la aplicación del artículo anteriormente mencionado, se entiende como actividad terciaria a “aquellas que consisten en el comercio y distribución de bienes y en la **prestación de servicios de todo tipo**” (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile) Cabe señalar que según el Artículo 26 de la ley señalada, la municipalidad entregará la patente cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Emplazamiento según las normas sobre zonificación del Plan Regulador.
- b) Se acompañe autorización sanitaria, en aquellos casos en que ésta sea exigida en forma expresa por el decreto con fuerza de ley N° 1, del Ministerio de Salud, de 1989.
- c) En el caso de actividades que requieran autorización sanitaria de aquellas que no se encuentren señaladas en el citado decreto con fuerza de ley, el contribuyente sólo deberá acreditar haber solicitado la autorización correspondiente a la Autoridad Sanitaria.
- d) Los permisos que exijan otras leyes especiales, según sea el caso. En base a lo anterior es que se deberá solicitar una patente comercial en la Ilustre Municipalidad de Viña del Mar. Los documentos que se deberán presentar son los siguientes:

- Formulario de zonificación firmado y timbrado por departamento de Obras Municipales.
- Declaración de iniciación de actividades (S.I.I).
- Informe sanitario.
- Escritura de sociedad.
- R.U.T de Sociedad (fotocopia).
- Cédula de identidad del representante legal.

4.1.7 Derechos municipales

De acuerdo al artículo 130 de los derechos municipales y garantías el valor de los derechos municipales a pagar será de 2% del avalúo del terreno con un tope de 10 UTM.

4.1.8 Marca comercial

Basada en la Ley N° 19.039 que establece normas aplicables a los privilegios industriales y protección de los derechos de propiedad industrial es que se decide realizar el registro de marcas comerciales. El trámite se realizará en línea en el sitio web de INAPI y se requerirá tener clave única, realizar el formulario de solicitud, realizar el pago, cabe destacar que al ser persona jurídica debe tener el poder el cual no tiene costo y se puede solicitar en el mismo sitio.

El valor para el procedimiento es de 1 UTM para la presentación de solicitud y 2 UTM para el registro.

4.1.9 Informe sanitario

Para poder hacer el registro del hotel canino, procedimiento fundamental para el funcionamiento, se deberá hacer entrega de un informe sanitario, entregado por la Secretaría Regional Ministerial de Salud correspondiente a la región donde se realizará el hotel, certificando que cumple con las condiciones sanitarias necesarias para poder funcionar, exigido por el D.S. 1.007/2018 del ministerio del interior y Seguridad Pública.

El trámite se puede realizar en vía online en www.seremienlinea.minsal.cl, en “tramites en línea”, luego “informe sanitario” y el nº5 el cual es “Informe sanitario para centros de mantención temporal de mascotas o animales de compañía”, donde se podrá realizar el trámite ingresando con la clave única. En este caso la solicitud la deberá hacer el representante legal.

Requisitos generales para solicitar informe sanitario

Los documentos que se necesitan para realizar el trámite son los siguientes:

1. Antecedentes generales: antecedentes de la instalación, identificación del responsable técnico, identificación del propietario y la identificación del representante legal.
2. Atributos de la instalación: horario de trabajo, instalaciones colindantes, superficie utilizada para la mantención de mascotas, declaración de compromiso con relación a que no se incurrirá en hacinamiento con los animales.
3. Especificaciones técnicas del centro.
4. Plano o croquis a escala.
5. Boleta de agua potable.
6. Boleta de luz.
7. Certificado de título del responsable Técnico.
8. Declaración jurada simple.
9. Procedimiento de limpieza y desinfección periódica de sus instalaciones y dependencias.
10. Procedimiento de disposición final de residuos.
11. Procedimiento de manejo de cadáveres.
12. Plan preventivo de control de plagas.
13. Plan de contingencia, en caso de algún siniestro.
14. Autorización de botiquín farmacéutico.
15. Autorización de botiquín farmacéutico veterinario.
16. Autorización y operación de los equipos que funcionen con radiaciones ionizantes y/o gases inflamables y para las personas que los operan.
17. Contar con el registro de calderas y autoclaves.
18. Certificado de zonificación.
19. Documento que certifique propiedad, arriendo, usufructo, comodato u otro título que acredite su uso u ocupación legítima del lugar donde funcionará el hotel canino.

Requisitos sanitarios generales para todos los centros de mantención temporal de mascotas o animales de compañía.

Condiciones del lugar de trabajo: Según las normas del D.S 594/2000 del MINSAL sobre “Reglamento sobre condiciones sanitarias y ambientales básicas en los lugares de trabajo”.

Algunas de las condiciones son:

- a) Según el artículo 4º: “La construcción, reconstrucción, ... y locales de trabajo en general, se regirán por la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones vigente.
- b) Según el artículo 5º: “Los pavimentos y revestimientos de los pisos serán, en general, sólidos y no resbaladizos”

- c) Según el artículo 6°: “Las paredes interiores de los lugares de trabajo, los cielos rasos, puertas y ventanas y demás elementos estructurales, serán mantenidos en buen estado de limpieza y conservación”
- d) Según el artículo 7°: “Los pisos de los lugares de trabajo, así como los pasillos de tránsito, se mantendrán libres de todo obstáculo que impida un fácil y seguro desplazamiento de los trabajadores”
- e) Según el artículo 11°: “Los lugares de trabajo deberán mantenerse en buenas condiciones de orden y limpieza. Además, deberán tomarse medidas efectivas para evitar la entrada o eliminar la presencia de insectos, roedores y otras plagas de interés sanitario”
- f) Según el artículo 21°: “Todo lugar de trabajo estará provisto de servicios higiénicos, de uso individual o colectivo, que dispondrán como mínimo de excusado y lavatorio”
- g) Según el artículo 22°: “En los lugares de trabajo donde laboren hombres y mujeres deberán existir servicios higiénicos independientes y separados”
- h) Según el artículo 28°: “Cuando por la naturaleza o modalidad del trabajo que se realiza, los trabajadores se vean precisados a consumir alimentos en el sitio de trabajo, se dispondrá de un comedor para este propósito, ... El comedor estará provisto con mesas y sillas con cubierta de material lavable y piso de material sólido y de fácil limpieza,”
- i) Según el artículo 32°: “Todo lugar de trabajo deberá mantener, por medios naturales o artificiales, una ventilación que contribuya a proporcionar condiciones ambientales confortables y que no causen molestias o perjudiquen la salud del trabajador”
- Vacunación antirrábica preexposición: Según el D.S. 1/2014 del MINSAL, en su artículo 25° “Toda persona que por razones laborales esté expuesta a animales susceptibles de transmitir rabia, ..., deberán someterse al tratamiento antirrábico pre exposición de acuerdo al esquema de vacunación vigente, según la norma de vacunación antirrábica del programa nacional de inmunización establecido por el Ministerio de Salud”
- Responsable técnico: Es necesario contar con un responsable técnico que tenga como título médico(a) veterinario(a), según lo estipulado en la ley 21.020, el cual tendrá como principales tareas velar por el cumplimiento de los puntos relacionados al ámbito sanitario mencionados en el ítem “Requisitos documentales para solicitar informe sanitario”.

4.2 Análisis Financiero

El presente capítulo centra su atención en el análisis financiero del proyecto, comenzaremos con los costos iniciales de inversión de activos fijos, inversión inicial, cálculo de capital de trabajo, puesta en marcha del proyecto. Presentaremos los costos operacionales y administrativos, para concluir con Flujos de Cajas proyectados a 5 años.

4.2.1 Inversión Inicial.

Presentaremos a continuación tablas de inversiones por cada sección importante de la guardería, para luego tener una tabla de resumen del total a invertir para poner en marcha nuestro proyecto.

Sala de recepción: A cargo de la recepcionista en donde se recibirá a los clientes, se chequearán las reservas y se entregará información.

Tabla 4.1 Inversión inicial Sala de Recepción – Fuente: cotización páginas web.

SALA RECEPCION		
	VALOR CPL	VALOR UF
ESCRITORIO	\$70.000	1,82
SILLAS ESCRITORIO	\$45.000	1,17
COMPUTADOR	\$500.000	13,01
IMPRESORA	\$120.000	3,12
CELULAR	\$10.000	0,26
TOTAL	\$745.000	19,39

Lugar de vigilancia: Lugar donde se instalará el monitoreo de las cámaras de la guardería, durante el día atendido por el coordinador de actividades y que contará con grabación 24/7 para entregar a los dueños la información de la estadía de sus mascotas.

Tabla 4.2 Inversión Inicial lugar de vigilancia – Fuente: cotización páginas web.

LUGAR VIGILANCIA		
	VALOR CPL	VALOR UF
SILLA	\$45.000	1,17
LINTERNA	\$30.000	0,78
MUEBLE PARA MONITOR	\$60.000	1,56
MONITOR	\$120.000	3,12
CAMARAS DE SEGURIDAD (2)	\$63.000	1,64
TOTAL	\$318.000	8,28

Inversión para baños: Contempla habilitar dos baños para visita y para el personal.

Tabla 4.3 Inversión inicial para baños – Fuente: cotización páginas web.

2 BAÑOS		
	VALOR CPL	VALOR UF
DISPENSADOR JABON	\$6.000	0,16
DISPENSADOR PAPEL ABSORBENTE	\$25.000	0,65
PAPELERO BAÑO	\$10.000	0,26
ESPEJO PARA BAÑO	\$21.485	0,56
PORTA CONFORT	\$10.000	0,26
TOTAL	\$72.485	1,89
PARA DOS BAÑOS	\$144.970	3,77

Comedor: Lugar habilitado de la instalación para el descanso de los funcionarios que contará con las comodidades para que tengan acceso a llevar alimentos con todo equipado para su comodidad.

Tabla 4.4 Inversión inicial para Comedor – Fuente: cotización páginas web.

COMEDOR		
	VALOR CPL	VALOR UF
COMEDOR COMPLETO	\$200.000	5,21
FRIGOBAR	\$120.000	3,12
MICROONDAS	\$60.000	1,56
HERVIDOR	\$15.000	0,39
MUEBLE COCINA	\$100.000	2,60
BASURERO	\$10.000	0,26
DISPENSADOR PAPEL	\$25.000	0,65
LOZA 30 PIEZAS	\$25.000	0,65
TOTAL	\$555.000	14,44

Bodega de Alimento: Se habilita una bodega para mantener el stock de alimentos que se tendrá para proveer a los huéspedes de alimentación durante su estadía.

Tabla 4.5 Inversión en bodega de alimentos – Fuente: cotización páginas web.

BODEGA ALIMENTO		
	VALOR CPL	VALOR UF
RECIPIENTE HERMETICO 3 Rec. 40 litros	\$98.283	2,56
PALLET	\$12.500	0,33
TOTAL	\$110.783	2,88

Bodega de Lavado: Lugar en el cual se mantendrá el stock de materiales necesarios para mantener nuestras instalaciones limpias y sanitizadas.

Tabla 4.6 Inversión inicial bodega de lavado – Fuente: cotización páginas web.

BODEGA DE LAVADO		
	VALOR CPL	VALOR UF
MANGUERA	\$18.000	0,47
LAVADERO	\$95.000	2,47
ESCOBILLA	\$6.200	0,16
DETERGENTE 5 LTS 4 un.	\$80.000	2,08
AMONIO CUATERNARIO 5 LTS 5 un.	\$165.000	4,29
COLORO 5 LTDS. 5 un.	\$20.000	0,52
PALA , 2 un.	\$20.000	0,52
MOPA TRAPEADOR GIRATORIO	\$11.000	0,29
TOTAL	\$415.200	10,81

Dormitorios caninos: En este ítem se encuentra la inversión inicial para contar con todo lo necesario para los huéspedes durante su estadía.

Tabla 4.7 Inversión inicial en dormitorios caninos – Fuente: cotización páginas web.

DORMITORIOS CANINOS		
	VALOR CPL	VALOR UF
CAMAS LY XL (20)	\$380.000	9,89
MANTAS (20)	\$60.000	1,56
COMEDEROS Y BEBEDEROS (20)	\$300.000	7,81
PIZARRAS 90*120 cm (4)	\$76.000	1,98
TOTAL	\$816.000	21,24

Elementos de sujeción: Por temas de seguridad, es necesario mantener en stock estos elementos para proteger, en caso de ser necesario, a los huéspedes.

Tabla 4.8 Inversión inicial en elementos de sujeción – Fuente: cotización páginas web.

ELEMENTOS SUJECION		
	VALOR CPL	VALOR UF
BOZALES TALLA 1, 3 un.	\$27.000	0,70
BOZALES TALLA 2, 3 un.	\$27.000	0,70
BOZALES TALLA 3, 3 un.	\$30.000	0,78
BOZALES TALLA 4, 3 un.	\$33.000	0,86
TRAILLA C/COLLAR AJUSTABLE TALLA S (3)	\$36.000	0,94
TRAILLA C/COLLAR AJUSTABLE TALLA M (3)	\$39.000	1,01
TRAILLA C/COLLAR AJUSTABLE TALLA L (3)	\$42.000	1,09
8 CORRALES PARA PERROS	\$537.210	13,98
TOTAL	\$771.210	20,07

Juguetes para perros: Se mantendrá stock de diferentes juguetes para entretenimiento de los huéspedes durante su estancia.

Tabla 4.9 Inversión inicial en juguetes para perro – Fuente cotización páginas web.

JUGUETES PARA PERROS		
	VALOR CPL	VALOR UF
FRISBEE (5)	\$66.400	1,73
SET DE 10 PIEZAS PARA JUEGO (10)	\$145.000	3,77
TOTAL	\$211.400	5,50

Botiquín de emergencia: Inversión inicial para botiquín de emergencia, necesario siempre para empresas.

Tabla 4.10 Inversión inicial en botiquín de emergencias – Fuente: cotización páginas web.

BOTIQUIN EMERGENCIAS		
	VALOR CPL	VALOR UF
GUANTES LATEX 100 PARES	\$15.000	0,39
GASA 20 UNIDADES 10*10	\$15.000	0,39
CLORHEXIDINA	\$21.000	0,55
ALCOHOL	\$6.000	0,16
CINTA ADHESIVA	\$16.000	0,42
JERINGAS DESECHABLES 3ML	\$2.500	0,07
JERINGAS DESECHABLES 5ML	\$2.500	0,07
JERINGAS DESECHABLES 10ML	\$5.000	0,13
SUERO FISIOLÓGICO 2,5 LITROS	\$12.000	0,31
TERMOMETROS 2 UNIDADES	\$5.000	0,13
ANTIBIOTICOS	\$17.000	0,44
ANTINFLAMATORIOS	\$15.000	0,39
ANTIPARASITARIOS INTERNOS	\$6.000	0,16
ANTIPARASITARIOS EXTERNOS	\$36.000	0,94
VITAMINAS Y MINERALES (CACHORROS)	\$7.400	0,19
VITAMINAS Y MINERALES (ADULTOS)	\$6.500	0,17
VITAMINAS Y MINERALES (SENIOR)	\$10.000	0,26
MEDICAMENTO SISTEMA DIGESTIVO	\$16.000	0,42
TOTAL	\$213.900	5,57

Consulta Veterinaria: La guardería no cuenta con veterinaria contratada sin embargo, se establece una alianza con veterinaria quien nos ofrecerá un servicio externo. Para poder brindarlo se habilita una consulta con la inversión que se detalla:

Tabla 4.11 Inversión inicial en Consulta Veterinaria – Fuente: cotización páginas web.

CONSULTA VETERINARIA		
	VALOR CPL	VALOR UF
MESA	\$160.000	4,16
FONENDOSCOPIO	\$180.000	4,68
ESCRITORIO	\$70.000	1,82
SILLA ESCRITORIO	\$45.000	1,17
COMPUTADOR	\$500.000	13,01
MUEBLE DE PARED	\$55.585	1,45
MUEBLE ESTANTE	\$118.585	3,09
LAVAMANOS	\$44.239	1,15
DISPENSADOR PAPEL ABSORBENTE	\$25.000	0,65
DISPENSADOR JABON	\$6.000	0,16
PAPELERO	\$10.000	0,26
PESA	\$20.000	0,52
TOTAL	\$1.234.409	32,13

Servicio de Peluquería: La guardería no cuenta con peluquera contratada, sin embargo, se establece una alianza con peluquera quien nos ofrecerá un servicio externo. Para poder brindarlo se habilita una consulta con la inversión que se detalla:

Tabla 4.12 Inversión inicial en espacio de peluquería – Fuente: cotización páginas web.

PELUQUERIA		
	VALOR CPL	VALOR UF
MESA ESPECIAL PELUQUERA	\$150.000	3,90
BAÑERA PARA PERROS	\$650.000	16,92
SECADOR TURBINA	\$120.000	3,12
SET TIJERAS Y PEINTEA	\$45.000	1,17
MAQUINA PARA CORTAR PELO	\$135.000	3,51
DESLANADORES	\$20.000	0,52
SACA NUDOS	\$18.000	0,47
CEPILLO	\$24.000	0,62
CORTA UÑAS	\$21.000	0,55
POLVO MENOSTATICO	\$13.000	0,34
POLVO OIDOS	\$18.000	0,47
SHAMPOO LITRO	\$75.000	1,95
ACONDICIONADOR	\$45.000	1,17
PERFUME	\$16.000	0,42
TOALLAS (10 UN.)	\$130.000	3,38
CARRO ORGANIZADOR	\$22.000	0,57
CAJONERA	\$30.000	0,78
TOTAL	\$1.532.000	39,87

Traslados: Ofreceremos un servicio de traslado que estará incluido en el valor del servicio, para ello se adquiere Furgón Chevrolet cotizado según el siguiente valor:

Tabla 4.13 Inversión inicial en Compra de Vehículo para traslados – Fuente: cotización página web.

COMPRA VEHICULO PARA TRASLADOS		
	VALOR CPL	VALOR UF
COMPRA FURGON USADO PARA TRASLADO DE PERROS	\$11.800.000	307,10
GASTOS OPERATIVOS DE USO DE VEHÍCULO	\$150.000	3,90
TOTAL	\$11.950.000	311,00

Cuadro Resumen Inversión inicial:

Tabla 4.14 Resumen inversión inicial – Fuente: cotización página web.

RESUMEN INVERSIÓN INICIAL		
	VALOR CPL	VALOR UF
TOTAL MUEBLES	\$1.981.894	51,58
TOTAL ART. ELECTRONICOS	\$1.643.000	42,76
TOTAL ACTIVOS VARIOS	\$3.294.368	85,74
GASTO COMPRA FURGON PARA TRASLADOS	\$11.950.000	311,00
TOTAL	\$18.869.262	491,08

4.2.2 Costos operacionales y Administrativos:

A continuación, se presenta tablas de costos fijos y variables, además de cálculo de Punto de Equilibrio para nuestro proyecto en base a estos costos.

Tabla 4.15 Costos Fijos – Fuente: Elaboración propia.

COSTOS FIJOS																												
	VALOR CPL	VALOR UF	VALOR AL 15-1-25	\$38.424,09																								
ARRIENDO	\$1.500.000	39,04	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">SUELDOS</th> </tr> <tr> <th></th> <th>VALOR CPL</th> <th>VALOR UF</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ENTRENADOR CUIDADOR</td> <td>\$1.000.000</td> <td>26,03</td> </tr> <tr> <td>ASISTENTE DE CUIDADOR</td> <td>\$500.000</td> <td>13,01</td> </tr> <tr> <td>PERSONAL LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO</td> <td>\$500.000</td> <td>13,01</td> </tr> <tr> <td>ADMINISTRADOR/CHOFER</td> <td>\$1.000.000</td> <td>26,03</td> </tr> <tr> <td>RECEPCIONISTA</td> <td>\$650.000</td> <td>16,92</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>\$3.650.000</td> <td>94,99</td> </tr> </tbody> </table>		SUELDOS				VALOR CPL	VALOR UF	ENTRENADOR CUIDADOR	\$1.000.000	26,03	ASISTENTE DE CUIDADOR	\$500.000	13,01	PERSONAL LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO	\$500.000	13,01	ADMINISTRADOR/CHOFER	\$1.000.000	26,03	RECEPCIONISTA	\$650.000	16,92	TOTAL	\$3.650.000	94,99
SUELDOS																												
	VALOR CPL	VALOR UF																										
ENTRENADOR CUIDADOR	\$1.000.000	26,03																										
ASISTENTE DE CUIDADOR	\$500.000	13,01																										
PERSONAL LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO	\$500.000	13,01																										
ADMINISTRADOR/CHOFER	\$1.000.000	26,03																										
RECEPCIONISTA	\$650.000	16,92																										
TOTAL	\$3.650.000	94,99																										
PLAN CELULAR	\$15.000	0,39																										
GASTOS FIJOS (LUZ, AGUA, GAS, INTERNET)	\$250.000	6,51																										
SEGURO RESPONSABILIDAD CIVIL (300.000 ANUAL)	\$25.000	0,65																										
LICENCIAS Y PERMISOS (350.000 ANUAL)	\$29.167	0,76																										
PUBLICIDAD RRSS (1.000.000 ANUAL)	\$83.333	2,17																										
DISEÑO PAGINA WEB (800.000 ANUAL)	\$66.667	1,74																										
SOFTWARE (150.000) anual	\$12.500	0,33																										
CONTADOR EXTERNO	\$100.000	2,60																										
PAPELERIA ART. OFICINA	\$40.000	1,04																										
REEMPLAZO MATERIALES DE MANT.	\$150.000	3,90																										
2 SACOS 15 KG ADULTO	\$120.000	3,12																										
2 SACOS 15 KG SENIOR	\$80.000	2,08																										
2 SACOS 15 KG RAZAS PEQUEÑAS	\$80.000	2,08																										
2 SACOS 15 KG CACHORRO	\$70.000	1,82																										
TOTAL	\$2.551.667	66,41																										

Tabla 4.16 Costo Variable - Fuente: Elaboración propia.

GASTOS VARIABLES		
	VALOR CPL	VALOR UF
SERVICIO DE TRASLADO	\$8.000	0,21
TOTAL	\$8.000	0,21

4.2.3 Cálculo Punto de Equilibrio.

Tabla 4.17 Cálculo Punto de Equilibrio – Fuente Propia.

Punto de Equilibrio		
	CLP	UF
Costos Fijos	\$ 6.201.667	161,40
Costo Variable	\$ 8.000	0,21
Valor por Plan	\$ 250.000	6,51
Punto de equilibrio clientes	25,63	
Ventas de equilibrio	\$6.406.680,44	166,7360357

VALOR AL 15-1-25 | \$38.424,09

4.3 Flujos de Caja.

A continuación, se presentarán los flujos de caja realizados en base a una proyección de 5 años. Para efecto de análisis se hizo una proyección en base a cantidad de planes por cliente, no servicio diario. De esa forma el análisis presentado será más claro y limpio al momento de presentar los datos.

En las proyecciones sólo se presentan ingresos por servicio de hospedaje en base a plan mensual con un promedio de \$ 250.000 por cliente. Se excluye ingresos que puedan provenir de expansión de las actividades, como podría presentarse en el transcurso de los años del proyecto venta de alimento, juguetes o accesorios.

Antes de continuar, vamos a presentar cálculo de capital de trabajo, en base a nuestras metas y proyecciones para el primer año de funcionamiento.

4.3.1 Cálculo Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo necesario para sostener nuestro proyecto durante el primer año, tal como se muestra en la tabla es de UF474.23.

Nuestra meta es llegar a tener 40 planes mensuales, en la tabla se muestra el porcentaje que se proyecta atender durante los primeros meses de funcionamiento hasta lograr el 100% esperado finalizando el año. Los costos variables están en base de una proyección de 45% de los clientes que usarían el servicio de traslado.

CLIENTES	40 Valor en UF	
PLANES	\$250.000	6,51
COSTOS FIJOS	\$6.321.667	164,52
COSTO VARIABLE	\$8.000	0,21

VALOR AL 15-1-25 \$38.424,09

Tabla 4.18 Cálculo Capital de Trabajo – Fuente: elaboración propia

Proyecciones mensuales Guardería Primer año												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
clientes por mes	0	8	12	16	20	24	26	28	32	36	40	40
% DE VENTAS	0%	20%	30%	40%	50%	60%	65%	70%	80%	90%	100%	100%
Ingreso por Ventas	0,00	52,05	78,08	104,10	130,13	156,15	169,16	182,18	208,20	234,23	260,25	260,25
Costos fijos	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52	-164,52
Costos Variables	0,00	-0,75	-1,12	-1,50	-1,87	-2,25	-2,44	-2,62	-3,00	-3,37	-3,75	-3,75
CAJA	-164,52	-113,22	-87,57	-61,92	-36,27	-10,62	2,21	15,03	40,68	66,33	91,98	91,98
SALDO ACUMULADO	-164,52	-277,75	-365,32	-427,24	-463,51	-474,13	-471,92	-456,89	-416,21	-349,88	-257,90	-165,92

4.3.2 Cálculo Tasas de descuento:

La Tasa de descuento, esencial para evaluar el proyecto, se utiliza para calcular el valor actual de un pago futuro. La tasa de descuento refleja el costo de oportunidad y el riesgo asociado al aplazamiento de un pago o inversión, es el porcentaje que el inversor le exige al proyecto para decidir si es atractivo para él.

Tasa de descuento para flujo de caja puro. (CAPM)

Formula:

$$CAPM = k_u = R_f + (R_m - R_f) \cdot B_u + R_p$$

Donde:

- B_u : Beta desapalancado (unlevered) de la industria del proyecto
- R_f : Tasa libre de riesgo
- $R_m - R_f$: Es el rendimiento esperado que un inversor recibe (o espera recibir en el futuro) al tener una cartera cargada de riesgo en lugar de activos libres de riesgo.
- R_p : Prima por riesgo país

Bu= Beta desapalancado para servicios hospedajes: 1.05

Rf= Tasa riesgo país: 6.59%

Rm= Prima de riesgo de mercado suponiendo un riesgo mediano del 10-20%= 15%

Prima por riesgo país: 1.91%

Tabla 4.19 Cálculo CAPM -Fuente: elaboración propia.

CAPM	
Rf	6,59%
(Rm-Rf)	8%
Beta	1,05
Rp	1,91%
17,33%	

Según este cálculo, la tasa de descuento para flujo de caja puro es de 17,33%

4.3.3 Tasa de descuento para flujo de caja financiado:

Fórmula:

WACC: Weighted Average Cost of Capital (Promedio Ponderado del Costo de Capital)

$$WACC = K_e \frac{CAA}{CAA + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{CAA + D}$$

- CAA= Capital Aportado por accionistas.
- Ke = Tasa de descuento que exige el accionista, se calcula con metodo CAPM.
- Kd = Tasa de interés de crédito de consumo, encaso de proyecto financiado.
- D = Monto de la deuda pedida a bancos.
- T = Impuesto de primera categoría pagado en los periodos.

Tabla 4.20 Cálculo WACC – Fuente: elaboración propia.

WACC	
TMAR	17,33%
Inversión inicial	491
Financiamiento	70%
WACC	
Ke	17%
Kd	14%
T	25%
D	344
CAA	147
WACC	12,55%

En base a este cálculo la Tasa de descuento para flujo de caja financiado es de 12,55%, lo que significa una exigencia más baja para el caso de que el proyecto sea financiado.

4.4 Flujo de caja puro

Presentaremos a continuación Flujo de Caja puro, desarrollado a 5 años, según antecedentes que ya hemos planteado:

Tabla 4.21 Flujo de Caja Puro – Fuente: elaboración propia.

Cantidad Venta Totales		282	395	513	539	566
precio venta		6,51	6,83	7,17	7,53	7,91
+ Ingresos x vtas		1834,79	2697,14	3681,59	4058,95	4475,00
- Costos Fijos (arriendos)		-468,46	-491,88	-516,47	-542,30	-569,41
- Costos Fijos (sueldos)		-1139,91	-1196,91	-1256,75	-1319,59	-1385,57
- Costos fijos (varios)		-350,30	-367,82	-386,21	-405,52	-425,79
- Total Costos Fijos		-1958,67	-2056,60	-2159,43	-2267,40	-2380,77
- Costo Variable - Traslados		-26,42	-36,99	-48,09	-50,49	-53,01
- Total Costos Variables		-26,42	-36,99	-48,09	-50,49	-53,01
- Total costos		-1985,09	-2093,59	-2207,52	-2317,89	-2433,79
= margen bruto		-150,30	603,55	1474,07	1741,06	2041,21
- Intereses LP						
- Intereses CP			-21,04			
- Depreciaciones		-87,50	-87,50	-87,50	-58,92	-58,92
- Dif x vta de activos a VL						
- Pérdidas ejercicio anterior			-237,80			
= Utilidad Antes de Impto		-237,80	257,20	1386,57	1682,14	1982,29
- impto % (25%)			-64,30	-346,64	-420,53	-495,57
= Utilidad Desp Impto		-237,80	192,90	1039,93	1261,60	1486,71
+ Pérdidas ejercicio anterior			237,80			
+ Depreciaciones		87,50	87,50	87,50	58,92	58,92
- Amortización LP						
- Amortización CP			-150,30			
- capital de trabajo		-474,13				
- Inversión mobiliarios		-51,58				
- Inversión Vehículo		-311,00				
- Inversión varios		-128,50				
+ devolución del capital de trabajo						474,13
+ Vta activos a VL						432,15
= Total Anual		-965,21	-150,30	367,90	1127,43	2451,92
+ Préstamo LP						
+ Préstamo CP			150,30			
= Flujo Neto de Caja		-965,21	0,00	367,90	1127,43	2451,92
Flujo de caja corregido (ACTUALIZADO)		-965,21	0,00	267,25	698,00	1102,69
Flujo de caja acumulado		-965,21	-965,21	-697,96	0,04	696,83
		1	2	3	4	5

TMAR (tasa de descuento)	0,17
VAN	1799,52
TIR	0,55
PAYBACK	AÑO 3
IVAN	1,86

4.5 Flujo de caja Financiado.

Proyectamos flujo de caja financiado a 5 años de proyecto, con un financiamiento del 70%, con tasa de interés de 14% anual.

Tabla 4.22 Flujo de Caja Financiado – Fuente: elaboración propia.

Cantidad Venta Totales		282	395	513	539	566
precio venta		6,51	6,83	7,17	7,53	7,91
+ Ingresos x vtas		1834,79	2697,14	3681,59	4058,95	4475,00
- Costos Fijos (arrendos)		-468,46	-491,88	-516,47	-542,30	-569,41
- Costos Fijos (sueldos)		-1139,91	-1196,91	-1256,75	-1319,59	-1385,57
- Costos fijos (varios)		-350,30	-367,82	-386,21	-405,52	-425,79
- Total Costos Fijos		-1958,67	-2056,60	-2159,43	-2267,40	-2380,77
- Costo Variable - Traslados		-26,42	-36,99	-48,09	-50,49	-53,01
- Total Costos Variables		-26,42	-36,99	-48,09	-50,49	-53,01
- Total costos		-1985,09	-2093,59	-2207,52	-2317,89	-2433,79
= margen bruto		-150,30	603,55	1474,07	1741,06	2041,21
- Intereses LP		-46,69	-39,56	-31,47	-22,28	-11,85
- Intereses CP			-34,93			
- Depreciaciones		-87,50	-87,50	-87,50	-58,92	-58,92
- Dif x vta de activos a VL						
- Pérdidas ejercicio anterior			-284,49			
= Utilidad Antes de Impto		-284,49	157,05	1355,10	1659,85	1970,44
- impto % (25%)			-39,26	-338,77	-414,96	-492,61
= Utilidad Desp Impto		-284,49	117,79	1016,32	1244,89	1477,83
+ Pérdidas ejercicio anterior			284,49			
+ Depreciaciones		87,50	87,50	87,50	58,92	58,92
- Amortización LP		-52,55	-59,67	-67,76	-76,95	-87,38
- Amortización CP			-249,54			
- capital de trabajo		-474,13				
- Inversión mobiliarios		-51,58				
- Inversión Vehículo		-311,00				
- Inversión varios		-128,50				
+ devolución del capital de trabajo						474,13
+ Vta activos a VL						432,15
= Total Anual		-965,21	-249,54	180,58	1036,07	2355,65
+ Préstamo LP	343,76					
+ Préstamo CP		249,54				
= Flujo Neto de Caja		-621,45	0,00	180,58	1036,07	2355,65
Flujo de caja corregido (ACTUALIZADO)		-621,45	0,00	142,56	726,71	1304,37
Flujo de caja acumulado		-621,45	-621,45	-478,90	247,81	2316,77
		1	2	3	4	5

TMAR (tasa de descuento)	0,13
VAN	2316,77
TIR	0,67
PAYBACK	AÑO 3
IVAN	3,73

4.5.1 Tabla de amortización anual del préstamo:

Tabla 4.23 Tabla amortización anual de préstamo - Fuente: elaboración propia.

monto a solicitar	344
número de periodos	5
tasa de interes	14%

Año	Saldo Ad.	Interés	Amortización	Cuota
1	291,36	46,62	52,47	99,09
2	231,77	39,51	59,59	99,09
3	164,10	31,43	67,67	99,09
4	87,26	22,25	76,84	99,09
5	0,00	11,83	87,26	99,09

4.5.2 Análisis de sensibilidad Flujo de Caja Puro.

Efectos en VAN si variamos cantidad de ventas y precio:

Tabla 4.24 Tabla de Análisis de sensibilidad Flujo de Caja Puro – Fuente: elaboración propia.

		PRECIO															
		1800	150%	140%	130%	120%	110%	100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%
C A N T I D A D	150%	11044	9929	8814	7698	6583	5468	4353	3238	2123	1008	-107	-1223	-2338	-3453	-4568	
	140%	9938	8898	7857	6816	5775	4734	3694	2653	1612	571	-469	-1510	-2551	-3592	-4633	
	130%	8833	7866	6900	5934	4967	4001	3034	2068	1101	135	-831	-1798	-2764	-3731	-4697	
	120%	7727	6835	5943	5051	4159	3267	2375	1483	591	-301	-1193	-2086	-2978	-3870	-4762	
	110%	6622	5804	4987	4169	3351	2533	1716	898	80	-738	-1556	-2373	-3191	-4009	-4827	
	100%	5517	4773	4030	3286	2543	1800	1056	313	-431	-1174	-1918	-2661	-3404	-4148	-4891	
	90%	4411	3742	3073	2404	1735	1066	397	-272	-941	-1611	-2280	-2949	-3618	-4287	-4956	
	80%	3306	2711	2116	1522	927	332	-263	-857	-1452	-2047	-2642	-3236	-3831	-4426	-5021	
	70%	2200	1680	1159	639	119	-402	-922	-1442	-1963	-2483	-3004	-3524	-4044	-4565	-5085	
	60%	1095	649	203	-243	-689	-1135	-1581	-2028	-2474	-2920	-3366	-3812	-4258	-4704	-5150	
	50%	-11	-382	-754	-1126	-1497	-1869	-2241	-2613	-2984	-3356	-3728	-4099	-4471	-4843	-5215	
	40%	-1116	-1413	-1711	-2008	-2306	-2603	-2900	-3198	-3495	-3792	-4090	-4387	-4684	-4982	-5279	
	30%	-2222	-2445	-2668	-2891	-3114	-3337	-3560	-3783	-4006	-4229	-4452	-4675	-4898	-5121	-5344	
20%	-3327	-3476	-3624	-3773	-3922	-4070	-4219	-4368	-4516	-4665	-4814	-4962	-5111	-5260	-5409		
10%	-4432	-4507	-4581	-4655	-4730	-4804	-4878	-4953	-5027	-5101	-5176	-5250	-5325	-5399	-5473		

4.5.3 Análisis de sensibilidad Flujo de Caja Financiado:

Efectos en VAN en flujo de caja financiado si variamos cantidad de ventas y precio:

Tabla 4.25 Tabla Análisis de sensibilidad Flujo de Caja Financiado – Fuente: elaboración propia.

		PRECIO															
		2317	150%	140%	130%	120%	110%	100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%
C A N T I D A D	150%	12921	11642	10363	9084	7804	6525	5246	3967	2688	1409	130	-1150	-2429	-3708	-4987	
	140%	11653	10459	9265	8071	6877	5684	4490	3296	2102	908	-286	-1480	-2674	-3867	-5061	
	130%	10385	9276	8168	7059	5950	4842	3733	2625	1516	407	-701	-1810	-2918	-4027	-5135	
	120%	9117	8093	7070	6047	5023	4000	2977	1954	930	-93	-1116	-2140	-3163	-4186	-5210	
	110%	7849	6911	5973	5035	4097	3158	2220	1282	344	-594	-1532	-2470	-3408	-4346	-5284	
	100%	6581	5728	4875	4022	3170	2317	1464	611	-242	-1094	-1947	-2800	-3653	-4505	-5358	
	90%	5313	4545	3778	3010	2243	1475	708	-60	-827	-1595	-2362	-3130	-3897	-4665	-5432	
	80%	4044	3362	2680	1998	1316	633	-49	-731	-1413	-2095	-2778	-3460	-4142	-4824	-5507	
	70%	2776	2179	1582	986	389	-208	-805	-1402	-1999	-2596	-3193	-3790	-4387	-4984	-5581	
	60%	1508	997	485	-27	-538	-1050	-1562	-2073	-2585	-3097	-3608	-4120	-4632	-5143	-5655	
	50%	240	-186	-613	-1039	-1465	-1892	-2318	-2744	-3171	-3597	-4024	-4450	-4876	-5303	-5729	
	40%	-1028	-1369	-1710	-2051	-2392	-2733	-3075	-3416	-3757	-4098	-4439	-4780	-5121	-5462	-5803	
	30%	-2296	-2552	-2808	-3063	-3319	-3575	-3831	-4087	-4343	-4598	-4854	-5110	-5366	-5622	-5878	
20%	-3564	-3735	-3905	-4076	-4246	-4417	-4587	-4758	-4928	-5099	-5270	-5440	-5611	-5781	-5952		
10%	-4832	-4917	-5003	-5088	-5173	-5259	-5344	-5429	-5514	-5600	-5685	-5770	-5855	-5941	-6026		

4.6 Análisis de Flujos:

4.6.1 Comparación de resultados de Flujos:

Tabla 4.26 Comparación de Tasa de descuento – Fuente: elaboración propia.

FLUJO PURO	
TMAR (tasa de descuento)	0,17
VAN	1799,52
TIR	0,55
PAYBACK	AÑO 3
IVAN	1,86

FLUJO FINANCIADO	
TMAR (tasa de descuento)	0,13
VAN	2316,77
TIR	0,67
PAYBACK	AÑO 3
IVAN	3,73

Analizando los resultados de esta comparación, nos damos cuenta de que para favorecer la realización del proyecto nuestra mejor opción es buscar financiamiento. Lo índices de VAN, TIR, PAYBACK e IVAN, resulta por mucho más favorables con financiamiento. Esto resulta

que el proyecto sea más factible dado la cantidad de inversión inicial que el proyecto necesita.

4.7 Conclusiones y recomendaciones.

En la actualidad en Chile, el mercado de cuidado de mascotas ha crecido enormemente, por lo anterior hemos hecho este estudio de prefactibilidad para solucionar un problema que, según las encuestas no es menor, y es quien cuida a nuestras mascotas cuando no estamos en casa.

Este estudio enfocado en los servicios básicos que se pueden ofrecer como guardería de mascotas, con la intención de crecimiento tanto en el número de clientes como en los servicios a ofrecer en los años siguientes del proyecto. Cuando analizamos la oferta y demanda que hoy influencia el mercado, encontramos factores muy favorables en la implementación de la guardería, siendo el mayor de estos la tenencia responsable y el apego que los tutores sienten hacia sus compañeros peludos. Para la proyección de demanda se utilizó un criterio muy conservador, ya que así el riesgo que se corre se puede ver con mayor claridad.

Luego de haber analizado los elementos necesarios en el estudio financiero, los resultados indican que el proyecto financiado en un 70% nos entrega un VAN de 2.316,77, TIR de 67%, con un periodo de recuperación al 3er año del proyecto, lo que es un plazo que resulta favorable para nuestro proyecto.

Respecto a la sensibilidad del proyecto, el cuadro nos muestra una alta sensibilidad a los cambios de precios y cantidad de servicios vendidos, por lo cual para mejorar la estabilidad en el tiempo las recomendaciones serían:

- Diversificar los servicios en el tiempo: añadiendo venta de productos para mascotas. Eso no solo aumentará los ingresos, sino que también reducirá la dependencia de un solo flujo en el tiempo.
- Optimización de costos: Revisando los costos en el transcurso de la operación el proyecto, para ir analizando formas de optimización de estos. Negociación con proveedores, implementación de eficiencias operativas.
- Análisis y ajustes regulares: Realizando análisis financieros periódicos para evaluar el desempeño del negocio y ajustar las estrategias según sea necesario. La proactividad es indispensable para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Bibliografía.

- 1 Encuesta CADEM, tendencias responsabilidad tutores: <https://cadem.cl/wp-content/uploads/2022/05/Informe-Chile-que-Viene-Mar-2022-Mascotas.pdf>
- 2 Cálculo para tamaño de muestra encuesta: https://www.questionpro.com/es/calculadora-de-muestra.html#calculadora_de_muestra
- 3 Estudio de oferta actual:
- 4 Mascota Inn: <https://www.instagram.com/mascotainn.cl/?hl=es>
- 5 Pet House, ubicado en Edmundo Eluchans 3400 – Concón, Página web: <https://pethousechile.cl/pages/hotel-canino>
- 6 Hotel Dolce Vita. Costanera 340 – Concón <https://www.hotelcaninodolcevida.com/>
- 7 Cálculo Beta para Tasa de Descuento: https://pages.stern.nyu.edu/%7Eadamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- 8 **Links de cotizaciones por inversión inicial:**
 - <https://www.lacasadelpeluqueroanino.cl/>
 - <https://www.canelite.cl/collections/>
 - <https://www.clubdeperrosygatos.cl/shop/salud-y-bienestar/entrenamiento-salud-y-bienestar/bozal-para-perros/>
 - <https://alomascotas.cl/set-collar-y-trailla?srsltid=AfmBOoqgUgzTA7aAxNV3pjLlQhS10TCbCQDJYR5AAUGSKHHg21g-B319>
 - https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1437944193-corral-para-mascotas-jaula-perros-gato-valla-metal-12060cm-_JM#polycard_client=search-nordic&position=20&search_layout=stack&type=item&tracking_id=9aefeecc-6d20-4551-9a87-cf583919968f
 - https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1160042270-set-10-juguetes-para-mascotas-pelota-de-cuerda-disco-y-mas-_JM#polycard_client=search-nordic&position=20&search_layout=stack&type=item&tracking_id=9a6ce211-696d-4132-bab7-92236de050a8
 - https://www.mercadolibre.cl/juguete-disco-volador-tipo-frisbee-kong-flyer-perros-grandes-color-rojo/p/MLC27283732#polycard_client=search-nordic&searchVariation=MLC27283732&position=8&search_layout=stack&type=product&tracking_id=46cd09b0-96fa-46d9-bfa4-256f07325e86&wid=MLC2253618442&sid=search
 - https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1476110437-kit-4-camaras-seguridad-con-dvr-wifi-ultra-hd-_JM?matt_tool=66936097&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=14573893166&matt_ad_group_id=147612006864&matt_match_type=&matt_netw

[ork=g&matt_device=c&matt_creative=619891024522&matt_keyword=&matt_ad_p
osition=&matt_ad_type=pla&matt_merchant_id=5447175721&matt_product_id=M
LC1476110437&matt_product_partition_id=2267523913426&matt_target_id=pla-
2267523913426&cq_src=google_ads&cq_cmp=14573893166&cq_net=g&cq_plt=
gp&cq_med=pla&gad_source=1&gclid=CjwKCAiAxea5BhBeEiwAh4t5K2w502-
U9oewSSUnmZ2odFLK0bMkEYdQN8_naOj3jp_Ej8--kKgvmBoChJwQAvD_BwE](https://www.google.com/ads/preferences/keywords?utm_source=google&utm_medium=pla&utm_campaign=CjwKCAiAxea5BhBeEiwAh4t5K2w502-U9oewSSUnmZ2odFLK0bMkEYdQN8_naOj3jp_Ej8--kKgvmBoChJwQAvD_BwE)

- [https://cl.miscota.com/perros/zolux/contenedor-hermetico-
pienso?r=8003507985018](https://cl.miscota.com/perros/zolux/contenedor-hermetico-pienso?r=8003507985018)